Unis pour Bâtir

#15
NOVEMBRE – DÉCEMBRE 2010

Le magazine des clients de Doras par artisans

DOSSIER

LA CRISE, ET APRÈS ?

Quand le sérieux et la qualité payent ! p. 6

ENTREPRENDRE
Un PEE pour motiver vos salariés ! p. 12

DIRIGER
Et si vous mettiez en place une mutuelle collective ? p. 18

RÉUSSIR
Une vitrine internet en quelques clics p. 26

Prix : 4,90 €

Notre région a du talent ! p. 3

DORAS
MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
DES HOMMES DE MÉTIER !

ISOLANTS EN FIBRES DE BOIS SYLVACTIS

Parce que le bois est un isolant naturel de qualité, ACTIS s'en est inspiré pour développer une nouvelle gamme **d'isolants performants et respectueux de l'environnement**. Fabriqués à base de **fibres naturelles de bois recyclé**, les panneaux isolants ACTIS allient densité et forte inertie thermique pour une **efficacité maximale** été comme hiver. En formats flexibles ou rigides, ils s'adaptent à toutes les applications et **répondent aux exigences de la Réglementation Thermique** en neuf comme en rénovation.

ACTIS, une société certifiée Qualité ISO 9001 et Environnement ISO 14001.

ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification

Entreprise certifiée
PEFC
PEFC/10-31-0030
PROMOUVOIR LA GESTION DURABLE DE LA FORÊT

Plus d'informations au 0 800 04 04 04 ou sur www.actis-isolation.com

ACTIS
INNOVER POUR MIEUX ISOLER

RCS CARCASSONNE 380 986 265

Qualibat distingue Rabuel Construction

La première certification Rénovation énergétique délivrée par Qualibat vient d'être attribuée à Rabuel Construction, client de l'agence Doras de Crottet. La PME de 25 salariés, basée dans l'Ain et récompensée pour sa politique d'offre globale, avait déjà été la première entreprise de la région Rhône-Alpes à obtenir la mention Économie d'énergie délivrée par l'organisme de qualification.

Une nouvelle plateforme pour le bois

Elle sera implantée à Gevrey, en Côte-d'Or sur 12 000 m² entièrement couverts avec une hauteur de stockage de 6,30 m. Le bâti sera beaucoup mieux agencé que l'ancien dépôt (4 700 m²) : le stockage sera beaucoup plus rapide et le volume disponible permettra d'accroître considérablement les références disponibles. *« La régularité et la rapidité des livraisons seront ainsi renforcées, d'autant que les effectifs comprendront 15 personnes, dès les premiers mois de 2011 »*, confirme Jean-Louis Barrier, responsable de l'activité Bois chez Doras.

EXTENSION DE LA MAISON DE RETRAITE DE SAINT-AMBREUIL (71)

Écologie et innovation

Les maîtres d'ouvrage et les architectes parient de plus en plus sur l'innovation et le développement durable. Pour répondre à ces exigences, la collaboration entre le constructeur et son distributeur de matériaux se doit d'être exemplaire...

Guillaume Buriller, directeur adjoint de SNEP (filiale de Léon Grosse) considère avec satisfaction l'avancement des travaux de l'extension de la maison de retraite de Saint-Ambreuil, au sud de Chalon-sur-Saône, en Saône-et-Loire. *« Le clos couvert est terminé. Nous attaquons les aménagements intérieurs. Je pense que le chantier sera livré tout début 2011, comme prévu »*, commente-t-il. Cette extension sur deux niveaux, rez-de-chaussée et un étage, concerne 29 lits, des salles annexes et des bureaux. L'architecte, M. Kirklar de RBC Architecture, a parié sur la haute qualité environnementale en ce qui concerne les matériaux. *« Nous avons construit 800 m² de thermopierre Ytong de 36,5 cm d'épaisseur. Ce n'est pas la première fois que nous utilisions ce produit, mais nous ne l'avions jamais mis en œuvre sur une telle surface,* indique Guillaume Buriller. *Sa performance thermique est parmi les meilleures (le béton cellulaire Ytong de Xella est constitué de matières premières naturelles : eau, sable et chaux, et il emprisonne dans sa masse des millions de bulles d'air, le meilleur isolant qui soit – ndlr) et aucun isolant supplémentaire n'est nécessaire. Nous avons été parfaitement appuyés par Doras dont les techniciens connaissent bien ce produit. Ses qualités d'isolation et sa mise en œuvre présentent bien des avantages pour l'ensemble des intervenants : son-*

→

L'extension de la maison de retraite de Saint-Ambreuil est réalisée en thermopierre Ytong pour une meilleure isolation thermique.

Bati'Days 2010

DR

Les 16 et 17 septembre derniers, Doras organisait ses très attendues journées Bati'Days, pour ses clients professionnels du bâtiment. Les équipes, pleines d'entrain et toujours aussi mobilisées, les ont accueillis leurs clients dans une ambiance chaleureuse et festive. Un succès au rendez-vous puisque la plupart d'entre eux ont répondu présent à cette invitation. Vivement l'année prochaine !

Doras-Besançon avec l'émission *Tous ensemble* sur TF1

Lors d'un tournage de cette émission à Puligney (25), l'agence Doras a fourni la charpente et des éléments de ragréage pour les sols. La diffusion de cet épisode de *Tous ensemble* a eu lieu début novembre et a apporté *« un beau coup de projecteur sur l'implantation bisontine de Doras »*, nous a confié son responsable, Christophe Clerc.

Avec une façade courbe et une à plans coupée, la performance thermique a demandé une attention toute particulière à la mise en œuvre.

gez qu'une fois posé dans les règles de l'art, on peut directement le mettre en peinture !»

Ce chantier présentait aussi quelques difficultés techniques qui ont été parfaitement résolues. L'architecte avait en effet choisi une façade courbée et une autre à plans coupés. La performance thermique attendue imposait une attention particulière à la mise en œuvre, notamment au niveau des rupteurs de ponts thermiques au droit des planchers.

« Sur ce chantier, précise encore Guillaume Buriller, *nous approchons la limite de la performance BBC (bâtiment à basse consommation), ce qui imposait en effet une grande vigilance sur la mise en œuvre globale des matériaux. C'est là qu'on apprécie la compétence du négociant et de ses équipes, surtout pour un matériau comme le thermopierre Ytong. Je dois dire que les équipes Doras ont été très efficaces sur ce chantier et que nous avons ainsi pu répondre aux exigences de l'architecte qui est ravi du résultat final. »*

Nicolas Bugny, responsable des activités Gros œuvre à l'agence Doras de Saint-Marcel, n'a pas hésité à préconiser ce matériau, fort de quelques chantiers déjà réalisés auparavant. *« Ses performances thermiques répondaient parfaitement aux contraintes de l'appel d'offres. Certes, sa grande épaisseur est peu commune, mais nous l'avions déjà utilisé sur un autre gros chantier, près de Montceau-les-Mines. En fait, sa mise en œuvre est largement facilitée, notamment par rapport à la brique. Son calibrage est très rigoureux. Ce produit, parfaitement plat, se colle et ne se maçonne pas. On emboîte les blocs les uns sur les autres. Il y a cependant un point sur lequel il faut être très vigilant : ce produit est assez friable car le béton cellulaire est ultra-léger et sa livraison se doit d'être soignée. Nos équipes sont habituées dans ce domaine. Il en va de même pour sa mise en œuvre et pour les mêmes raisons : là, elle était assurée par les équipes de SNEP et non par des sous-traitants. Au final, tout s'est très bien passé et je partage l'avis de Guillaume Buriller et de M. Kirklar : ce chantier s'est déroulé dans de très bonnes conditions. »*

Le trophée de golf des Travaux publics

C'est sous un soleil radieux que s'est déroulée, le 10 septembre, sur le magnifique parcours du Golf Dijon Bourgogne, l'édition 2010 du Trophée de golf des Travaux publics, créé il y a cinq ans à l'initiative de Doras. La compétition a été remportée en brut par Étienne Marchiset (Eurovia) et en net par Frédéric Pavoine (Roger Martin). La remise des prix était présidée par Francis Pennequin, président de la FRTP, qui s'est félicité de la participation et de la convivialité qui ont régné tout au long de la journée.

Doras s'implique dans la formation

François Noël, président du directoire du groupe Doras et Brigitte Darphin, responsable des ressources humaines, sont intervenus lors de la Journée de parrainage de la 10e promotion du BTS technico-commercial spécialité Matériaux du bâtiment, organisée par le lycée Les Marcs d'Or à Dijon le 12 octobre dernier. À cette occasion se sont rencontrés les professionnels, maîtres de stage et l'ensemble des personnes ou organismes impliqués dans cette formation. Seules cinq sections de ce genre existent en France.

L'enseigne Doras en fort développement

Inauguration de la nouvelle agence de Dole dans le Jura, implantation de l'enseigne dans les Vosges avec les agences de Remiremont et des Voivres et renforcement de sa présence à Ronchamp : l'enseigne Doras se développe tous azimuts.

La nouvelle agence Doras, dirigée par Pascal Rousseau, a été officiellement inaugurée jeudi 16 septembre au soir à l'occasion des Bati'Days, la fête des pros du bâtiment, rendez-vous désormais traditionnel de la rentrée.
Présente depuis de nombreuses années rue Eisenhower, l'enseigne a souhaité déménager pour proposer à ses clients un espace moderne et fonctionnel sur Dole avec notamment un magasin de 780 m².
À l'intérieur de celui-ci, un espace d'exposition présente en situation tout l'univers des sanitaires (salles de bains, douches, baignoires, faïence, carrelage) et de la menuiserie (portes et accessoires, escaliers, parquets, revêtements de sol, dressing).
À votre disposition également, un libre-service pour l'outillage, le gros matériel, la peinture, les lasures et les traitements ainsi que tous les accessoires nécessaires à la réalisation de vos travaux.
À l'entrée, une exposition présente un panel des aménagements extérieurs possibles. Un bon moyen de se faire une idée concrète et rapide du résultat final après la pose de dalles, pavés, lames de terrasse bois ou bordures.
Ce nouvel emplacement, de 17 000 m² offre également une capacité de stockage beaucoup plus importante pour les matériaux, sans oublier des moyens logistiques renforcés pour parfaire la livraison et le grutage des marchandises. ●

Nouvelle agence Doras à Dole :
Zone des Epenottes, Rue Audemar Guyon
Tél. : 03 84 82 19 81
Ouverture du lundi au vendredi, de 7h30 à 11h45 et 13h30 à 18h, et le samedi de 9h à 12h.
Vous pouvez retrouver toutes les implantations Doras et leurs horaires d'ouverture sur le site www.doras.fr, rubrique Implantations.

La nouvelle agence Doras à Dole a été inaugurée lors des Bati'Days.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur **www.doras.fr**

DEUX OPÉRATIONS À NE PAS MANQUER

Spécial rentrée des pros

- Plus de 100 produits à prix promo du 13 septembre au 30 novembre 2010.
- 100 % CHAUD Spécial chauffage : du 20 septembre 2010 au 19 février 2011.

PROMOS 100% CHAUD
Spécial CHAUFFAGE
OFFRE VALABLE DU 20 SEPTEMBRE 2010 AU 19 FÉVRIER 2011
OFFRE VALABLE DU 13 SEPTEMBRE AU 30 NOVEMBRE 2010
n°3
Spécial rentrée des pros
PROMOS 100% PROS
DORAS

Deux ans après le titanesque marasme financier de l'automne 2008, la crise économique s'est installée durablement. Tour d'horizon de son impact, des prévisions et… des réactions concrètes des artisans du bâtiment.

Les conséquences de la crise

Entre morosité et espoir(s)

PASCAL DEMURE-FOTOLIA.COM

▸ DOSSIER RÉALISÉ PAR JEAN-LUC FOURNIER

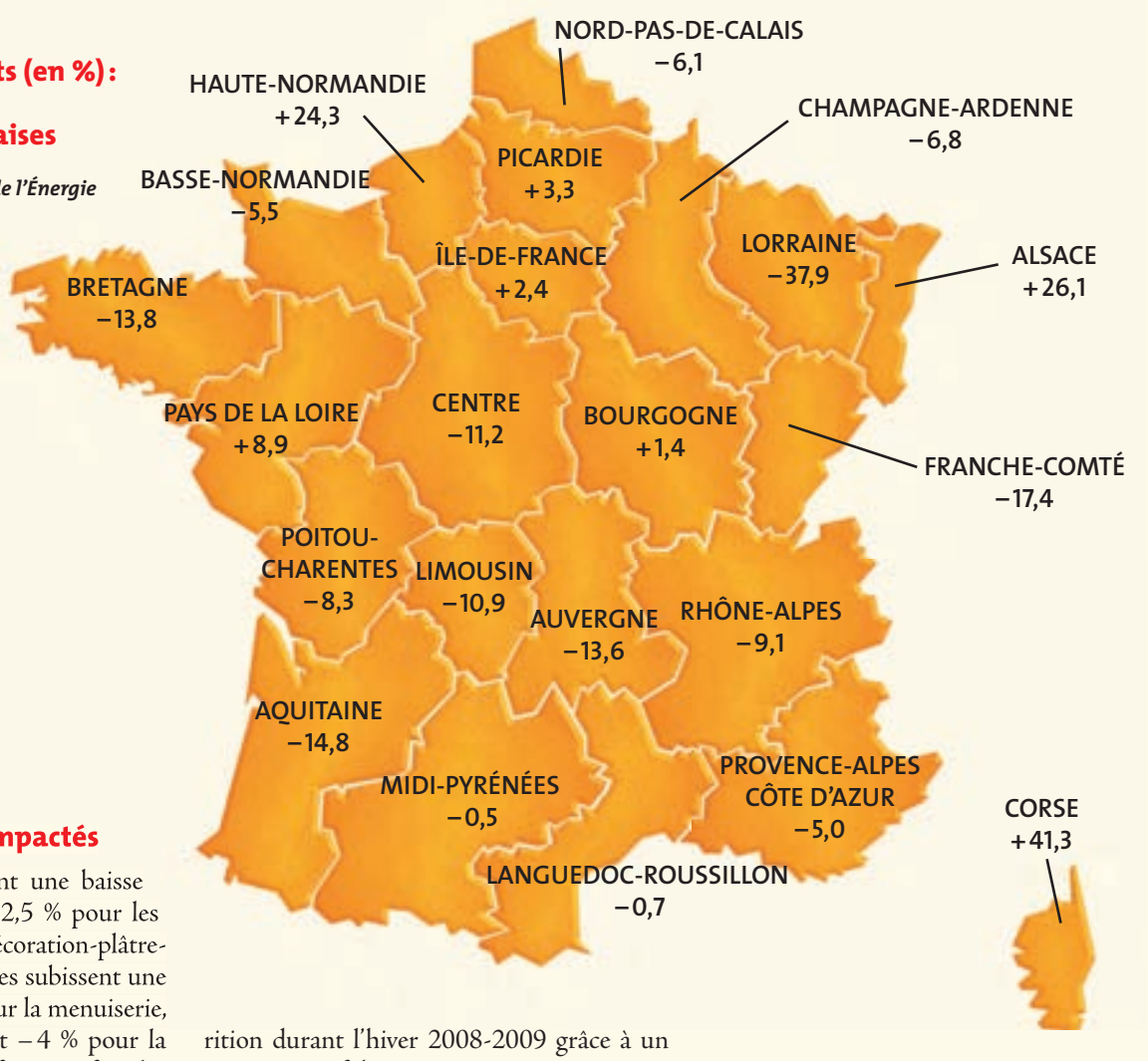
Les artisans du bâtiment ne sont certes pas de grands analystes en matière de macroéconomie, mais cela ne les a pas empêchés d'entrevoir avec discernement les conséquences du marasme financier qui a débuté fin septembre 2008 aux États-Unis pour se propager ensuite à l'ensemble de la planète. Deux ans plus tard, la crise économique a succédé à la crise financière. Dans tous les pays développés, le secteur du bâtiment est l'un de ceux qui souffrent le plus.

La carte de France, que nous publions ci-contre, illustre les difficultés rencontrées par le secteur. Elle concerne, région par région, le nombre de logements dont la construction a effectivement débuté entre août 2009 et fin juillet dernier comparé à la même période l'année dernière, selon les chiffres les plus récemment publiés par le ministère de l'Écologie, de l'Énergie et du Développement durable.

Sur l'ensemble de la France métropolitaine, on a débuté la construction de 338 152 logements, soit 4,7 % de moins que l'année précédente.

Construction de nouveaux logements (en %) : des disparités entre les régions françaises

Source : Ministère de l'Écologie, de l'Énergie et du Développement durable.



AIMOHY-FOTOLIA.COM

Tous les métiers sont impactés

Certains métiers enregistrent une baisse modérée de leur activité : – 2,5 % pour les métiers de l'aménagement-décoration-plâtrerie, par exemple. Mais d'autres subissent une baisse importante : – 6 % pour la menuiserie, la serrurerie et l'électricité et – 4 % pour la couverture-plomberie-chauffage. Enfin, les maçons sont les artisans les plus impactés par le recul de l'activité, avec – 9,5 % en volume.

La détérioration de la trésorerie des entreprises artisanales s'infléchit, quels que soient les corps de métiers des entreprises interrogées. 27 % font toujours état d'une détérioration de leur trésorerie, tandis que seuls 6 % d'entre elles affirment que leur situation s'améliore. Ces chiffres, les plus récents disponibles, ont été communiqués par la FFB et la Capeb. Cette dernière, en avril dernier, par la bouche de son président, Patrick Liébus, se voulait cependant optimiste en déclarant que *« nous sommes convaincus que l'artisanat du bâtiment relèvera les défis liés à ses marchés, ce qui permettra aux entreprises d'amorcer, le moment venu, un redémarrage de l'activité dès 2011 »*.

Un optimisme peut-être d'ores et déjà entamé par les rumeurs de mesures de rigueur financière que le gouvernement s'apprête à acter dans la future loi de finances. En effet, après avoir massivement soutenu les banques et organismes financiers en danger de dispa-

rition durant l'hiver 2008-2009 grâce à un apport massif de capitaux, après avoir mis en place un nombre important de mesures susceptibles de soutenir l'économie, notre pays doit aujourd'hui, à l'instar de la quasi-totalité des autres, "resserrer en urgence les boulons". Les niches fiscales, dont beaucoup impactaient favorablement l'activité du secteur du bâtiment, sont en ligne de mire d'une politique de rigueur qui n'ose pas dire son nom. (voir notre encadré page 8). Inutile de préciser que cela ne peut que renforcer les inquiétudes chez l'ensemble des acteurs des métiers du bâtiment.

> Moins d'un artisan sur dix envisage une reprise en 2010.

La sortie du tunnel, c'est pour quand ?

En matière de prévision, les épisodes vécus depuis deux ans ne peuvent qu'inciter à la prudence. Les hommes de terrain que sont les artisans du bâtiment le savent bien, comme le prouvent les résultats de l'enquête annuelle de l'Union professionnelle de l'artisanat (UPA) qui fait référence dans le secteur. Dans son rapport de janvier 2010, l'UPA note que "malgré un contexte économique de fin de récession, le climat des affaires demeure tendu et les artisans restent pessimistes quant à l'évolution à venir de leur activité. Plus précisément, plus d'un tiers d'entre eux craignent une nouvelle dégradation de leur courant d'affaires au début de l'année 2010 et moins d'un sur dix envisage, au contraire, une reprise sur cette période."

Impossible, à l'heure où ces lignes sont écrites, d'en dire plus, voire même de se lancer dans une "prévision raisonnable", tout se jouant dans les couloirs du ministère des Finances, où les ordinateurs tournent à plein régime avec un seul et puissant logiciel. Son programme est simple : restrictions budgétaires avant tout ! Or, on sait que l'activité du secteur (et a fortiori la reprise) est largement conditionnée par la batterie d'aides fiscales accordées par l'État… ●

Entre morosité et espoir(s)

Guillaume Thibert (Structure Bois) à Is-sur-Tille (Côte-d'Or)

« Être beaucoup plus proche de ses clients ! »

Guillaume Thibert, 36 ans, a démarré sa société de fabrication et de pose de charpentes et d'escaliers dans les maisons à ossature bois en 2005. Autant dire que la crise qui a démarré à l'automne 2008 aurait pu lui être fatale.

« J'ai tout de suite perçu ce qui allait se passer », commente Guillaume Thibert. *« Ces nouvelles de marasme financier venant de l'immobilier aux États-Unis ne pouvaient qu'engendrer une grave crise économique, dans laquelle le bâtiment allait se retrouver en première ligne. En fait, j'ai pris deux dispositions urgentes. J'ai réduit au maximum mes charges et j'ai optimisé mes investissements. Je peux même dire que, quelque part, j'ai su profiter de cette crise. Deux exemples : quelques mois plus tard, je me suis aperçu que les négociants en matériel de construction et en véhicules avaient vraiment besoin de vendre. J'ai donc acheté une grue plus grosse et plus puissante, tout en revendant celle que j'avais acquise au lancement de mon entreprise à un très bon prix. De même pour un camion. Ces choix ont été judicieux car j'ai ainsi pu augmenter ma productivité. »*

Autre secteur sur lequel le dirigeant a concentré tous ses efforts : la relation client. *« J'ai mis l'accent sur une relation commerciale plus intensive en suivant de très près mes clients qui sont des particuliers à 90 %. Bien m'en a pris, car on s'aperçoit aujourd'hui que le délai entre le premier contact et le début du chantier a doublé depuis deux ans : un an au lieu de six mois. Dans ces circonstances, c'est un parfait suivi du client qui compte, il faut prendre beaucoup plus de temps pour des contacts directs et leur apporter beaucoup plus d'informations. Je pense que j'ai eu raison en m'investissant à fond sur cette démarche. Je constate autour de moi que la crise frappe de façon très inégale mes confrères : certains sont débordés par les chantiers et d'autres en quémandent chaque jour. À mon avis, cela marque bien la frontière entre ceux qui suivent de très près leurs clients et les autres. Les clients, il faut leur parler souvent, être à leur contact en permanence et ne jamais les lâcher ! »*

Un pragmatisme qui paie : Structure Bois a progressé de 10 % en 2009 et, selon toute vraisemblance, en fera de même en 2010.

Budget 2011 : le bâtiment voudrait être définitivement rassuré

Parmi les mesures réputées figurer dans "les tuyaux" de la future loi de finances 2011, la suppression de la TVA à 5,5 % a longtemps hanté les nuits des artisans du bâtiment.

Un simple chiffre justifiait cette grande crainte : sa suppression aurait amputé le secteur de la rénovation de 3 à 4 milliards d'euros de chiffre d'affaires, selon l'une ou l'autre des études déjà publiées avec, à la clé, la suppression de près de 30 000 emplois, selon la Capeb.

Cette mesure, initiée en 1999, a tellement fait ses preuves (on estime qu'elle a généré à elle seule plus de 2 milliards d'euros de travaux par an) que les experts gouvernementaux sont, semble-t-il, revenus à de meilleurs sentiments.

Le président de la République a d'ailleurs annoncé lui-même la bonne nouvelle, le 14 septembre dernier : *« Il va falloir également prendre des mesures sur l'offre, j'ai parlé de la TVA à 5,5 % sur les travaux de rénovation qui sera inchangée »*, a-t-il déclaré lors d'une table ronde à Thiais, dans le Val-de-Marne. *« C'est un effort très important de l'État, mais c'est une niche à laquelle on ne touchera pas, parce que c'est le bâtiment »*, a-t-il ajouté.

Nicolas Sarkozy, lors de la table ronde du 14 septembre dernier.

La confirmation définitive de cette bonne nouvelle est attendue avec impatience. Elle devrait figurer dans la loi de finances 2011 que le Parlement votera cet automne. Les premiers éléments sont connus depuis le conseil des ministres du 29 septembre dernier : le maintien de la TVA à taux réduit pour l'amélioration-entretien du logement devrait, en particulier, permettre aux entreprises de négocier ce cap difficile de sortie de crise. Il en va de même de la mise en place du nouveau prêt à taux zéro + (PTZ+), sous réserve de quelques ajustements. En revanche, la date prévue d'entrée en vigueur de la baisse de 50 % à 25 % du taux du crédit d'impôt sur le photovoltaïque, soit le 29 septembre 2010, pose problème, alors que de nombreuses opérations sont en cours.

Un alignement général des dates de mise en œuvre du "rabot" au 1er janvier 2011 a d'ores et déjà été demandé par les fédérations professionnelles.

Christian Cabirol (SARL Cabirol) à Agen (Lot-et-Garonne)

« Laisser passer la vague du dumping par les prix. »

Cette société familiale de charpente et de couverture de la proche banlieue d'Agen créée en 1962 compte aujourd'hui 16 salariés. Essentiellement habituée aux chantiers des collectivités locales (salles des fêtes, gymnases, etc.) auxquels s'ajoutent quelques chantiers de particuliers (majoritairement des extensions en ossature bois), l'entreprise a été percutée de plein fouet par la crise économique, suite à la débâcle financière de 2008.

« En 2009, nous avons dû faire face à une chute vertigineuse des mises en chantier » se souvient Christian Cabirol, 42 ans, l'actuel patron. *« Sur le cœur de notre activité, on a vu ainsi apparaître nombre d'entreprises aux abois, qui ont essentiellement joué sur le levier des prix pour gagner des chantiers, quoiqu'il en coûte. Nous avons refusé de s'engager sur ce terrain-là, bien conscients qu'il est sans issue. Tôt ou tard, les clients se rendent compte que la qualité des travaux n'est pas au rendez-vous. Et ce fut le cas. Nous avons été inquiets quand notre carnet de commandes, qui était traditionnellement de huit mois, est passé à deux mois, voire un mois et demi. Alors, on s'est reconcentrés sur notre clientèle de particuliers, on a été beaucoup plus proches d'eux sur leurs problématiques de rénovation et d'entretien. Dans ce domaine, quand la réputation d'une entreprise est bonne, les petits travaux en engendrent de plus importants, jusqu'à de gros chantiers. Au final, si entre l'été 2009 et les derniers mois, on a perdu pied sur le neuf avec les collectivités, on a fait plus que tenir bon sur le reste où notre compétence et notre savoir-faire étaient très reconnus. Notre baisse de chiffre d'affaires n'a jamais excédé 15 % mais notre volume horaire n'a pas été affecté. Cette baisse a été essentiellement due à beaucoup moins d'achats de matériaux. Nous avons conservé notre effectif et sommes repartis de l'avant depuis ces derniers mois. Au final, c'est le bouche à oreille sur la rénovation et l'entretien qui nous a sauvés. Je trouve que c'est un bel hommage pour l'artisanat : la longévité, la réputation et le sérieux finissent toujours par payer ! »*

Hervé Novelli, ex-secrétaire d'État chargé de l'Artisanat.

La croisade contre l'auto-entreprise

Quand le gâteau à se partager diminue, les entreprises artisanales ont les auto-entrepreneurs en ligne de mire. Ce statut, initié en 2008, avait été présenté par Nicolas Sarkozy comme *« phénomène de société »* (sic). La grogne des entreprises artisanales est bien réelle. En témoigne, par exemple, la réaction virulente de William Forestier, le président de la chambre des métiers et de l'artisanat de Côte-d'Or, qui représente plus de 7 500 entreprises artisanales dans son département : *« les avantages dont bénéficie le statut d'auto-entrepreneur constituent un réel danger en induisant une grave distorsion de concurrence. Elle est déloyale puisque ces gens exerceront une activité sans en avoir tous les inconvénients ni les connaissances juridiques de base. Nous demandons une égalité de traitement. »*
Même si le gouvernement a apporté, depuis, quelques ajustements au régime de l'auto-entrepreneur, telle l'inscription obligatoire au Répertoire des métiers (jusqu'alors, une simple inscription à l'Urssaf suffisait), et la vérification par les CMA des qualifications professionnelles dans les métiers liés à la sécurité et à la santé du consommateur, les artisans estiment que cela reste insuffisant au regard de la chute du nombre des créations d'entreprises artisanales au profit de l'auto-entreprise, et devant l'ampleur de ce qu'ils qualifient de véritable inégalité fiscale et sociale. Au 31 juillet dernier, on comptait 524 000 personnes affiliées au régime de l'auto-entrepreneur d'après les données de l'Agence centrale des organismes de sécurité sociale (Acoss). *« Le premier semestre 2010 a enregistré un record d'affiliation, avec 211 200 nouveaux auto-entrepreneurs »*, souligne Hervé Novelli, l'ex-secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et moyennes entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation.

Tous les espoirs convergent vers la rénovation

Comment faire le lien vers un retour de la croissance dans le secteur du bâtiment ? Beaucoup d'espoirs sont placés dans le secteur de la rénovation qui, avec – 2 % de baisse d'activité durant le premier trimestre 2010, a beaucoup mieux résisté que la construction neuve (– 11 %). Les dynamiques restent nombreuses : plus de 100 000 prêts à taux zéro (PTZ) avaient déjà été contractés au début de l'été dernier. Les subventions de l'Anah ont concerné 40 000 dossiers en 2009. L'ensemble de ce type de mesures a largement servi "d'amortisseur" à la crise jusqu'à présent, mais ces dispositifs perdureront-ils si l'austérité financière se met en place ?
En tout cas, le secteur de la rénovation est toujours considéré comme une véritable bouée de sauvetage par nombre d'entreprises artisanales.

Depuis début 2009, la rénovation et les travaux d'extension ont permis à maintes entreprises du secteur du bâtiment de résister à la crise.

La Fnaim optimiste

Au cours du 3e trimestre 2010, les prix des appartements anciens progressent de 2,5 %, alors que ceux des maisons restent stables. "Il n'y a plus aucun signe de baisse, les prix progressent même de 0,8 % sur un an", précise une enquête de la Fnaim, qui prévoit un volume de plus de 700 000 transactions d'ici décembre prochain.

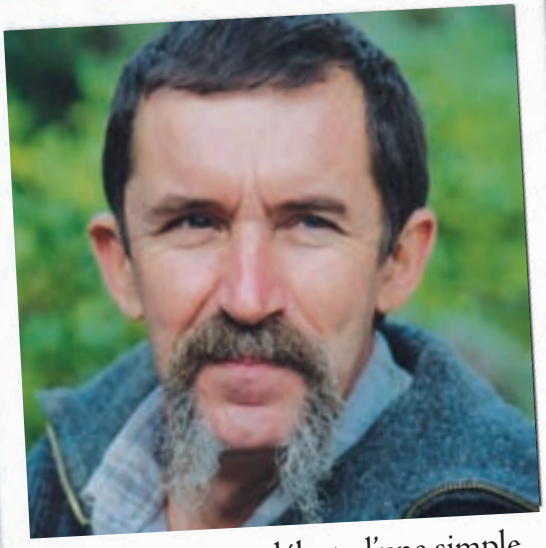
Tour de France

Philippe Pelletier, président du Plan Bâtiment Grenelle, entame un tour de France pour mobiliser les acteurs de la construction et de l'immobilier autour de la performance énergétique et informer sur le Grenelle de l'environnement. À chaque étape, il sera présent sur un événement local.

Construction neuf : retour à la croissance ?

Selon le bilan réalisé par le cabinet Développement construction, sur 12 mois glissants (septembre 2009 / août 2010) le volume des logements autorisés s'affiche à fin août 2010 en progression de 8,8 % par rapport à la période septembre 2008 / août 2009, confirmant la tendance des derniers mois et le retour à la croissance constatée en juin dernier. Ce sont plus de 444 000 logements qui auront été autorisés en France à fin août 2010, contre près de 424 000 à fin juin, 418 000 à fin mai, 412 000 à fin avril et 405 000 à fin mars 2010.

PORTRAIT



« Il s'agissait, au début, d'une simple opportunité. »
Bernard Peutat, charpentier et expert auprès des compagnies d'assurance.

Diversification. Apaiser les personnes sinistrées, trouver des solutions et les transmettre aux assureurs, autant de nouvelles missions pour l'entreprise Peutat & Fils, experte auprès des assurances, dirigée par Bernard Peutat. Un rôle qui nécessite expérience et bon relationnel.

Il met son expérience au service des assureurs

L'entreprise de charpente Peutat & Fils compte une nouvelle corde à son arc. Elle est, en effet, experte auprès d'assureurs depuis février 2009. *« Il s'agissait, au début, d'une simple opportunité »*, se remémore Bernard Peutat, gérant de l'entreprise gardoise. L'une de ses amies, experte dans un tout autre domaine, prend l'initiative de parler de l'entreprise de charpente à l'un de ses clients assureurs. Ce dernier ne tarde pas à contacter Bernard Peutat en lui demandant de se pencher sur l'expertise, *« pour le moins difficile »*, de poutres fendues au plafond d'une habitation. Un premier exercice compliqué, car il s'agit de trouver une solution pour consolider l'ensemble, tout en prenant garde, dans l'intervention, à ne pas abîmer l'intérieur de la maison.

Cette expertise, qui fait aussi figure de test, permet de mettre en évidence les compétences et la capacité de la société à rassurer les personnes sinistrées. Car, pour intervenir auprès des assureurs, être un excellent artisan ne suffit pas. Savoir identifier les problèmes et apporter la solution appropriée, non plus. Il faut aussi avoir le sens des relations humaines. *« Il s'agit, au-delà des réponses techniques à fournir aux interlocuteurs, de rassurer la personne sinistrée qui est souvent désemparée. C'est à nous de lui redonner confiance »*, explique l'artisan.

Une activité valorisante

L'esprit de synthèse et la vulgarisation sont également indispensables. En effet, le rôle d'un expert est de retranscrire l'expertise et d'élaborer des recommandations dans un rapport clair et objectif, pour que l'assureur puisse clôturer au mieux son étude. Communiquer n'est pas un réel souci pour Bernard Peutat, qui exerce depuis 44 ans. Une expérience qui lui permet d'expliquer avec aisance les maux qui rongent les charpentes et les gestes qui les soignent. Être expert auprès de trois compagnies d'assurance lui permet, pour l'heure, de récupérer cinq à six chantiers supplémentaires par an. Si le temps passé sur l'expertise n'est pas rémunéré, ce sont néanmoins des chantiers qui lui "tombent du ciel". Les assureurs le sollicitent quand un sinistre entre dans son champ de compétences et d'action. L'artisan y voit aussi un bon moyen de valoriser l'entreprise, ses hommes et leur savoir-faire. *« Plus que les affaires supplémentaires, c'est surtout la reconnaissance de notre travail qui est mise en avant via cette activité »*, conclut-il.

SOPHIE SANCHEZ

Repères

> **Raison sociale**
SARL Peutat & Fils

> **Activité**
Charpente, couverture et zinguerie

> **Ville**
Vézénobres (Gard)

> **Année de création**
1985

> **Dirigeant**
Bernard Peutat, 58 ans

> **Effectif**
8 personnes

> **CA 2009**
500 000 €

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

CONÇU POUR LA VITESSE

L'IMPRIMANTE JET D'ENCRE DÉDIÉE AUX TPE/PME

Il est essentiel pour les professionnels de pouvoir tenir leurs échéances.

Epson l'a bien compris et a élaboré une imprimante multifonctions jet d'encre 4 en 1 conçue pour la vitesse. Cette imprimante très robuste combine de manière efficace vitesse, polyvalence, qualité d'impression et économie à l'usage grâce aux cartouches d'encre séparées. Elle réalise des impressions couleur jusqu'à 50 % moins chères que celles des imprimantes laser concurrentes*.

Choisissez Epson pour une impression rapide comme l'éclair.

bg Wi Fi n CERTIFIED

ENERGY STAR

CARTOUCHES SÉPARÉES

DURABrite Ultra INK

38 38 PAGES PAR MIN

Pour voir le test de vitesse, rendez-vous sur
www.epson.fr/performances

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

* Comparaison effectuée avec des imprimantes laser de moins de 299 € (TTC) dans la zone EMOA. Le coût par page est calculé à partir des tarifs et des rendements publiés par les fabricants en janvier 2010. Le coût par page d'Epson s'appuie sur le rendement ISO des cartouches d'encre offrant la plus haute capacité.

Bâtiments non résidentiels : la baisse se poursuit

Selon les derniers chiffres du ministère de l'Écologie, le marché de la construction de bâtiments non résidentiels continue de chuter. Surfaces autorisées et mises en chantier restaient en chute à fin août 2010. Amorce d'un début de reprise ? Le repli ne s'établit plus qu'à 8,5 %, contre 12 lors de la même période de référence, il y a un an. Sur les trois derniers mois, seul le secteur des bâtiments hôteliers continue d'afficher une croissance à fin août (+5,5 %) par rapport à l'année dernière. Tous les autres secteurs demeurent dans le rouge : bâtiments agricoles (–67 %), industriels (–50 %), commerces (–24 %) et entrepôts (–23,7 %).

Soutenir les métiers au féminin

Les présidents de la Mutuelle des artisans et de la Capeb viennent de signer une convention nationale de partenariat qui engage leurs organisations respectives à soutenir le travail des femmes dans le bâtiment et à inciter les vocations des jeunes grâce à un concours. Le thème 2010 est "l'impact du développement durable dans les métiers du bâtiment : une opportunité pour l'accès des femmes aux métiers du bâtiment".
Des actions de communication sont prévues dans toute la France pour promouvoir ce concours.

INITIATIVE **Ressources humaines.** Pour insuffler une nouvelle dynamique dans son entreprise de menuiserie et booster l'implication de ses salariés, Olivier Lafosse a mis en place un plan d'épargne entreprise (PEE) ainsi qu'un plan d'épargne retraite collectif (Perco).

Il met en place un plan d'épargne salariale

Pour Olivier Lafosse, dirigeant de l'entreprise de menuiserie Acoussur, l'augmentation de salaire n'est pas le seul moyen de motiver ses salariés. Il a fait le pari du plan d'épargne entreprise (PEE). *« Ce dispositif est un excellent moyen d'augmenter le pouvoir d'achat des salariés, de les fidéliser et de leur faire profiter de la croissance et des bénéfices de la société. »* Pour cela, le menuisier s'est rapproché de son banquier qui est venu dans l'entreprise pour informer les employés. Car il est primordial pour Olivier Lafosse de bien renseigner l'ensemble de l'équipe, *« afin de leur montrer les gains et les avantages que peut apporter ce dispositif »*.
Grâce au PEE, le chef d'entreprise et ses salariés peuvent effectuer des versements volontaires. Ce plan permet d'investir, de manière facultative, dans des titres de la société ou des fonds communs de placement d'entreprise (dans la limite du quart de leur rémunération annuelle). Par ailleurs, la TPE participe en versant un complément, appelé abondement, plafonné à 300 % du versement du salarié et à 8 % du plafond annuel de la Sécurité sociale (soit environ 2 600 € maximum par an et par personne). Son avantage ? Pour l'entreprise, l'ensemble de ces montants sont exonérés de charges sociales, à l'exception de la CSG et de la CRDS. Pour le salarié, les sommes ne sont soumises ni aux cotisations salariales, ni à l'impôt sur le revenu. Autre intérêt : la facilité de mise en place de ce plan et son faible coût. *« Les frais de fonctionnement et de gestion du dirigeant sont minimes par rapport à l'économie réalisée pour lui et ses salariés,* détaille Olivier Drouin, banquier à la Bred Banque Populaire. *L'entreprise doit souscrire un forfait annuel qui s'élève, selon les accords de branche, entre 100 et 200 €, auquel s'ajoute un forfait par salarié de 10 € à l'année. »*

Préparer sa retraite

Deuxième initiative de ce dirigeant : la mise en place d'un plan d'épargne retraite collectif (Perco). Fonctionnant comme un PEE, il permet d'aider les collaborateurs à préparer leur retraite en se constituant un complément et un portefeuille de valeurs mobilières (titres négociables sur le marché financier sous forme d'actions ou de bons de caisse déposés sur un compte titres). La sortie au moment de la retraite est prévue soit en rente viagère largement défiscalisée, soit sous la forme d'un capital non imposable. *« Ce double dispositif est avantageux pour les deux parties car il permet de défiscaliser 24 % du plafond annuel de la Sécurité sociale, soit près de 8 000 euros par an et par bénéficiaire »*, conclut Olivier Drouin. ●

MALLORY LALANNE

Grâce au PEE et au Perco, Olivier Lafosse se voit octroyer une baisse de charges pour ses salariés et son entreprise.

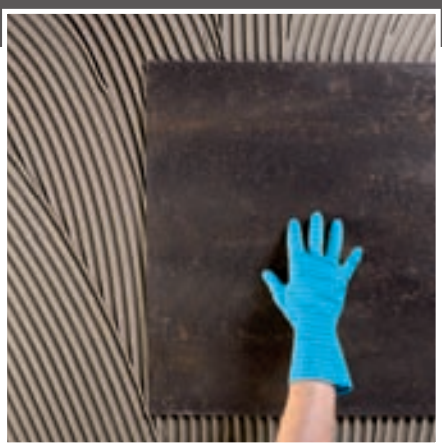
Repères

- **Raison sociale** : EURL Acoussur
- **Activité** : Menuiserie, PVC
- **Ville** : Maisons-Alfort (Val-de-Marne)
- **Année de création** : 2006
- **Dirigeant** : Olivier Lafosse, 37 ans
- **Effectif** : 6 personnes
- **CA 2009** : 1 300 000 €

Retrouvez votre magazine sur www.m-c-d.com

Ultralite S

Un concentré de technologies



MORTIER COLLE ALLÉGÉ DÉFORMABLE

Conforme à la norme EN 12004.
Ce produit bénéficie des dernières technologies issues de la recherche Mapei visant à améliorer les conditions de travail sur les chantiers.

60% de rendement en plus

✔ **Emballage plus léger (15 kg)**

15 kg d'**Ultralite S** permettent de coller la même surface que 25 kg de mortier colle classique.

90% de poussière en moins

✔ **Moins de poussière respirée**
✔ **Chantiers plus propres**

Traitement du mortier colle réduisant de manière drastique le dégagement de poussière lors du versement et du malaxage du produit.

30% de matériaux recyclés

✔ **Environnement préservé**

Ultralite S incorpore lors de sa fabrication des matières issues de la filière du recyclage. En choisissant **Ultralite S**, vous faites un geste pour l'environnement.

www.mapei.fr

MAPEI®

COLLES • RAGRÉAGES • MORTIERS • ADJUVANTS

DES GAMMES EXCLUSIVES A VOTRE SERVICE
SACLA
CHAUSSURES DE SÉCURITÉ
LUNETTES DE PROTECTION
PROTECTION DU SOUDEUR
TECHNOLOGIE DE LA PROTECTION ANTICHUTE
PROTECTION RESPIRATOIRE
VÊTEMENTS PROFESSIONNELS
PROTECTION AUDITIVE
VÊTEMENTS HAUTE VISIBILITÉ
GANTS DE PROTECTION
VÊTEMENTS DE TRAVAIL
VÊTEMENTS DE PROTECTION JETABLES

PASLODE PPN50i,
le premier cloueur gaz
pour sabots et équerres
Équerres de fermettes
Maison ossature bois
Équerres de lisses basses
Sabots de charpentes
Poutres lamellées collées
UN ESSAI ?
Demandez un essai
sur votre chantier
sur le site
www.ppn50i.fr
NOUVEAU
spit

Unis pour diriger

Au sommaire

15 Fiche pratique
La validation des acquis de l'expérience, mode d'emploi

18 Tribune
Mettre en place une mutuelle collective

20 Fiche pratique
Le contrat unique d'insertion

21 Tribune
B.a.-ba de l'expertise judiciaire

22 Fiche pratique
Les règles d'utilisation des adresses postales en marketing direct

FICHE PRATIQUE

Lancée il y a huit ans, la validation des acquis de l'expérience permet à tous de prétendre à une certification de compétences basée sur l'expérience professionnelle. Procédure méconnue, elle a plusieurs avantages, tant pour l'entreprise que pour le salarié.

PAR CLAIRE POISSON

La validation des acquis de l'expérience, mode d'emploi

DR

La VAE (validation des acquis de l'expérience) n'est pas une formation. C'est une démarche, lancée en 2002, visant à valider par un diplôme les compétences et aptitudes professionnelles acquises par une personne.
CAP, brevet professionnel, licence, master… Un grand nombre de diplômes et titres à vocation professionnelle ainsi que des certificats de qualification peuvent être délivrés lors d'une VAE. La certification choisie doit cependant être inscrite au répertoire national des certifications professionnelles (lire notre encadré page suivante).

1- Qui est concerné ?

Toute personne ayant une expérience professionnelle significative est concernée. Salariés, non-salariés, chefs d'entreprise, demandeurs d'emploi, et ce quels que soient les diplômes obtenus auparavant. La seule condition est de justifier d'une expérience professionnelle de trois ans, continus ou non, en rapport avec le contenu de la certification envisagée.

2- Quelle est la procédure ?

Il existe différentes modalités à respecter. Chacune des étapes est cruciale, c'est pourquoi le site www.vae.gouv.fr rappelle les précautions à prendre. Tout d'abord, il est primordial d'avoir bien précisé son projet professionnel pour choisir la certification la plus adaptée. Des points relais conseil de proximité, gérés par les régions, sont à la disposition des candidats ou des entreprises ; la liste complète est disponible sur le site. Les chambres consulaires peuvent également apporter leur aide.
La validité de la requête est ensuite évaluée par les instances concernées. Des formulaires de demande de recevabilité →

sont disponibles en ligne. Si le projet est retenu, le candidat doit alors constituer un dossier. Pour être complet, ce dernier doit retracer son expérience salariée, non-salariée et bénévole, qu'il prendra soin de démontrer (bulletins de salaire, attestations d'employeurs, déclarations fiscales…). Il doit être rempli de manière exhaustive et justifier du lien avec la certification choisie.
Enfin, un jury composé de représentants de la profession en rapport avec la certification visée se réunit pour délibérer. Le candidat peut alors être auditionné, voire mis en situation professionnelle. Une fois les vérifications d'aptitudes effectuées, le jury se prononce. S'il valide totalement la demande, la certification est attribuée. Sa validation peut également être partielle. Dans ce cas, il précise dans quel cadre doit se situer le contrôle complémentaire de connaissances ou d'aptitudes. Le jury peut aussi, lorsque les conditions ne sont pas remplies, refuser de valider la demande.

Focus

Le répertoire national des certifications professionnelles

C'est la bible de la VAE. Toute démarche commence par sa consultation afin de vérifier l'éligibilité de la certification choisie. Qu'il s'agisse de diplômes et titres professionnels délivrés par l'État, de titres d'organismes de formation ou de chambres consulaires ou encore de certificats créés par les branches professionnelles (type CQP), ils sont tous référencés au RNCP. En 2006, 3 616 fiches étaient enregistrées. En 2009, il y en avait 6 279 ce qui prouve sa montée en puissance. Tout comme d'ailleurs la fréquentation du site internet qui a été multipliée par deux sur la même période.
Rens. : www.cncp.gouv.fr

3- Quelles sont les modalités de financement ?

Différents modes de financement existent. La plupart des coûts peuvent être pris en charge. Ils varient selon la certification choisie et l'organisme auquel on fait appel, de 300 euros si l'on est demandeur d'emploi, à plus de 1 000 euros pour un diplôme de niveau universitaire. La VAE peut rentrer dans le cadre du plan de formation de l'entreprise. Dans ce cas, le salarié doit donner son consentement. Le financement est alors assuré par l'Opca (Organisme paritaire collecteur agréé) dont relève l'entreprise. Une convention doit être signée entre l'employeur, le salarié et l'organisme qui intervient en vue de la validation des acquis.
La demande de VAE par le salarié peut également faire l'objet d'un congé pour validation des acquis de l'expérience, d'une durée équivalente à 24 heures de temps de travail. Celui-ci est soumis à l'autorisation de l'employeur. Il peut servir aux périodes de préparation ainsi qu'à la participation aux épreuves de validation. C'est alors le Fongecif dont l'entreprise dépend qui prend en charge les dépenses.

DR

4- Quels sont les bénéfices ?

Les avantages sont nombreux pour les deux parties. Pour l'entreprise, c'est un excellent moyen pour motiver son personnel. L'employeur connaît mieux les compétences de ses équipes, les plans de formations sont donc optimisés. De plus, une action de VAE génère moins d'absence qu'un parcours complet de formation. Outre le fait d'être un vecteur de satisfaction personnelle, la VAE permet à la catégorie des conjoints collaborateurs de valider l'expérience acquise durant les années où ils ont soutenu leur conjoint dans leur activité. Elle permet au salarié d'évoluer. Il développe une plus grande confiance dans sa valeur professionnelle et ses aptitudes. Il envisage mieux sa position dans l'entreprise et ses possibilités d'évolution. ●

PARFEUILLES®
La gouttière propre
ACHARD
PARFEUILLES est une protection de gouttière métallique empêchant l'accumulation des feuilles, et facilitant donc l'écoulement de l'eau.
Adaptable sur gouttières métalliques et PVC de 25 et 33 (boudins Ø14 et Ø18) il existe en teinte zinc et cuivre.
www.achard-sa.com/parfeuilles
www.achard-sa.com

Paul, en recherche permanente de sérénité.
Directeur d'un négoce en matériaux, Paul gère paisiblement la rotation de ses stocks. Et ce n'est pas seulement grâce au yoga. Avec la gamme pose de carrelage de Weber, il est serein.
Courte, simple, polyvalente, elle satisfait le plus grand nombre avec une quantité minimum de références.
www.weber.fr
weber
Saint-Gobain Weber France - 09/2010 - 385 019 170 R.C.S. Melun - A2718

TRIBUNE

Les entreprises peuvent recourir à une mutuelle en complément des prestations de la Sécurité sociale pour améliorer le niveau de remboursement des soins de santé de leurs salariés. Un avantage qui a sa place dans une politique de gestion RH.

PAR MAÎTRE ALEXIS SOBOL

Mettre en place une mutuelle collective

Le chef d'entreprise a la possibilité de mettre en place une mutuelle de groupe pour les salariés et leurs ayants droit.
Le contrat d'assurance est souscrit par l'employeur pour le compte des salariés auprès d'un organisme assureur (mutuelle, assurance ou institution de prévoyance). La négociation du contrat n'est pas seulement l'affaire du dirigeant : les modalités de garantie différeront selon les organismes et certaines conventions collectives peuvent imposer des niveaux de garanties complémentaires ou désigner l'organisme assureur gestionnaire avec lequel l'employeur devra contracter.

Un régime fiscalement avantageux

Sur le plan fiscal, la prévoyance collective à adhésion obligatoire est avantageuse tant pour les salariés (les cotisations étant déductibles de leur impôt sur le revenu) que pour l'entreprise (exclusion, dans la limite de certains plafonds, de l'assiette des cotisations de Sécurité sociale pour la part patronale).
Pour être exonérées de ces cotisations, les contributions des employeurs aux garanties collectives de prévoyance complémentaire doivent présenter plusieurs conditions, dont : financer des prestations versées en application d'un contrat passé avec un organisme habilité, s'appliquer de manière collective et obligatoire aux salariés, ne pas se substituer à un élément de rémunération.

Mise en place des garanties

Les garanties collectives complémentaires peuvent être mises en place sous trois formes : une convention ou un accord collectif, un accord de la majorité des salariés (référendum), une décision unilatérale de l'employeur. L'incidence pour le salarié est différente selon le procédé appliqué. La convention ou l'accord collectif, ainsi que l'accord adopté par référendum s'imposent au salarié, tandis qu'une mutuelle instituée par décision unilatérale de l'employeur le laisse libre d'y adhérer. Le régime de prévoyance est susceptible de modification à l'initiative de l'employeur. Lorsqu'il a été mis en place par accord collectif, une négociation collective est obligatoire pour modifier le régime. Lorsqu'il est le résultat d'un référendum, la modification doit être proposée par le même biais ou négociée dans le cadre d'un accord collectif. Enfin, lorsqu'il est le fruit d'une décision unilatérale, l'employeur devra observer les règles applicables en matière de dénonciation, à savoir : informer individuellement les salariés et les institutions représentatives du personnel, et respecter un délai de préavis d'au moins trois mois.

Portabilité de la prévoyance

Toutes les entreprises appliquant une convention collective de branche signée par une organisation patronale adhérente du Medef, de la CGPME ou de l'Union professionnelle artisanale (UPA) doivent proposer aux salariés, dont la rupture de contrat de travail ouvre droit à une période de chômage indemnisée, la possibilité de maintenir leur mutuelle dans la limite de neuf mois.
Ce dispositif de portabilité ne s'applique pas aux salariés licenciés pour faute lourde, ni à ceux ne bénéficiant pas d'une période de chômage indemnisée, ce qui recouvre notamment les cas de démissions qui ne sont pas considérées comme légitimes ou les périodes de travail trop courtes pour ouvrir droit au chômage. ●

Bio

Après avoir travaillé en entreprise puis dans plusieurs cabinets d'avocats d'affaires, Me Alexis Sobol exerce au cabinet Avens, Lehman & Associés, spécialisé en droit des entreprises depuis 20 ans.
Rens. : www.avens.fr

DR

L'innovation est dans le sac

BIO BY Calcia SAC

1er Sac de ciment Biodégradable et Compostable ! BioSac by Calcia,

la solution concrète pour valoriser les déchets d'emballage sur chantier, certifiée par le label « **OK Compost** »

Ciments Calcia
Italcementi Group

Les Technodes
BP 01 - 78930 GUERVILLE Cedex
Tél 01 34 77 78 00
Fax 01 34 77 79 06
www.ciments-calcia.fr

FICHE PRATIQUE

En vigueur depuis le 1er janvier 2010 en métropole, le contrat unique d'insertion - contrat initiative emploi, alias le CUI-CIE, s'adresse aux employeurs du secteur marchand. Des employeurs et candidats éligibles à la convention tripartite, revue de détail.

PAR CARINE GUICHETEAU

Le contrat unique d'insertion, mode d'emploi

Dans un souci de simplification est né le contrat unique d'insertion - contrat initiative emploi (CUI-CIE), pour le secteur marchand. Il remplace, depuis le 1er janvier 2010 (au 1er janvier 2011 pour les départements d'outre-mer), "l'ancien" CIE et le contrat d'insertion - revenu minimum d'activité (CI-RMA). C'est un contrat aidé destiné à remettre en selle les personnes en difficulté pour accéder à un emploi : chômeurs de longue durée, jeunes sans qualification, personnes handicapées… Le public éligible, tout comme le montant de l'aide, sont fixés par arrêté préfectoral, dans chaque région.

1- Employeurs concernés

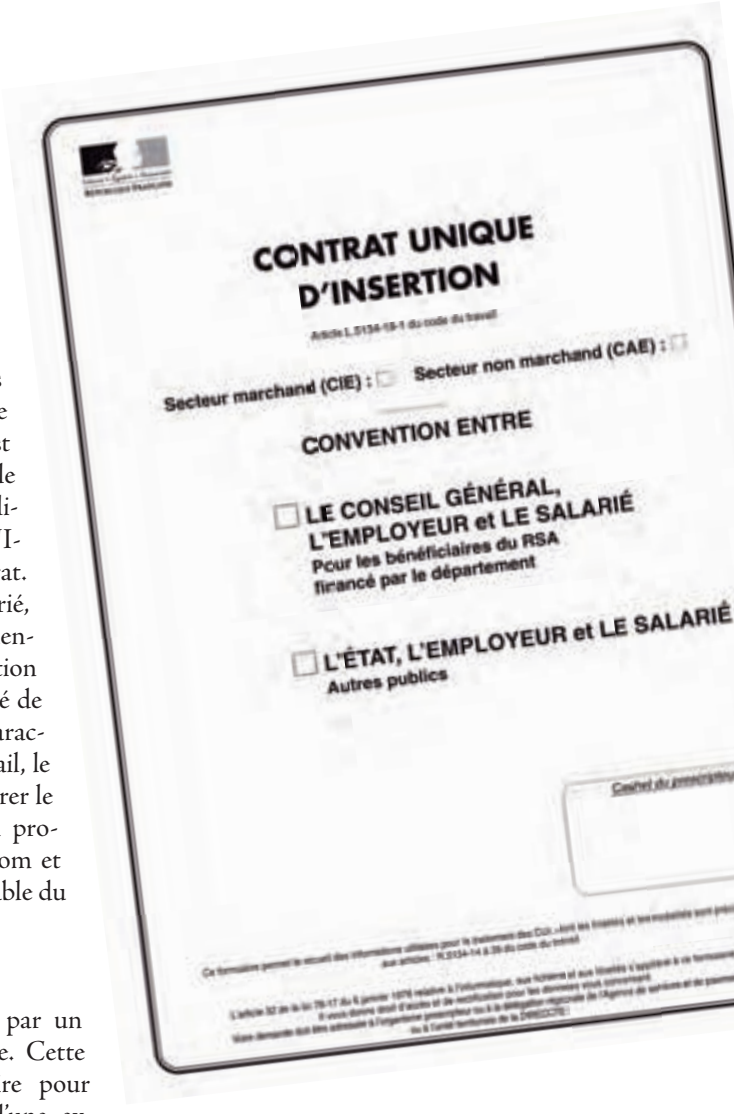
Pour conclure un CUI-CIE, vous devez cotiser au régime d'assurance chômage et être à jour de vos cotisations et contributions sociales. Vous ne devez pas avoir procédé à un licenciement économique dans les six mois précédant la conclusion du contrat. Les groupements d'employeurs sont éligibles.

2- Durée du contrat

Le CUI-CIE peut être conclu en CDD (de 6 à 24 mois), en CDI, à temps complet ou partiel, avec un minimum de 20 h par semaine (dérogation possible, en cas de handicap par exemple). Les CDD peuvent être prolongés dans la limite de 60 mois, uniquement si le salarié est âgé de 50 ans et plus et s'il est bénéficiaire de minima sociaux comme le revenu de solidarité active (RSA) ou si c'est un travailleur handicapé. Le renouvellement se fait alors année par année.

3- La convention tripartite

Avant l'embauche du salarié, l'employeur doit signer une convention individuelle avec l'État (Pôle emploi, conseil général ou mission locale). *« Pôle emploi peut signer la convention tripartite pour le compte de l'État, et ce pour la plupart des publics. Le cas échéant, nous redirigerons l'employeur vers le bon interlocuteur »*, précise Isabelle Reste, conseillère technique en charge des contrats aidés à la direction client de Pôle emploi. L'organisme public est à même de fournir un modèle de convention, de vérifier l'éligibilité du candidat au CUI-CIE et de contrôler le contrat. Signée également par le salarié, la convention doit décliner l'identité du bénéficiaire et sa situation au regard de l'emploi, l'identité de l'employeur, la nature et les caractéristiques du contrat de travail, le nom du référent chargé d'assurer le suivi du parcours d'insertion professionnelle du salarié et le nom et la fonction du tuteur responsable du salarié.


CONTRAT UNIQUE D'INSERTION

Secteur marchand (CIE) : ☐ Secteur non marchand (CAE) : ☐

CONVENTION ENTRE

☐ LE CONSEIL GÉNÉRAL, L'EMPLOYEUR et LE SALARIÉ
Pour les bénéficiaires du RSA financé par le département

☐ L'ÉTAT, L'EMPLOYEUR et LE SALARIÉ
Autres publics

4- Le tuteur

Le salarié doit être encadré par un tuteur au sein de l'entreprise. Cette personne doit être volontaire pour assurer ce rôle et justifier d'une expérience de deux ans minimum. Elle ne doit pas suivre plus de trois salariés en contrat aidé. Ses missions au quotidien ? Accueillir, aider et contribuer à l'acquisition des savoir-faire du salarié et assurer la liaison avec son référent. Sur autorisation et dérogation de l'organisme signataire de la convention, l'employeur peut assurer lui-même cette casquette.

5- Coup de pouce financier

Le CUI-CIE est un contrat aidé, c'est-à-dire qu'il bénéficie d'un coup de pouce financier. Le montant de l'aide est variable selon la région. Elle ne peut excéder 47 % du Smic horaire brut. Elle est versée par l'Agence de services et de paiement (ASP), à terme échu. ●

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

TRIBUNE

Expertise judiciaire, le terme peut faire peur. Elle peut être demandée par un juge en cas de litige avec un client. Pour s'y préparer au mieux, voici comment se déroule une expertise et les points importants à retenir.

PAR MAÎTRE ALEXIS SOBOL

B.a.-ba de l'expertise judiciaire

À tort ou à raison, une mauvaise exécution des travaux peut vous être reprochée par un client. À défaut d'accord, les parties devront s'en remettre à la justice : l'artisan pour demander le paiement, son client pour obtenir la reprise des désordres et être indemnisé. Le juge n'ayant pas les connaissances techniques pour apprécier la situation, un expert judiciaire est désigné par le tribunal pour donner un avis technique permettant de résoudre le litige. Avoir une idée du déroulement d'une expertise judiciaire peut alors s'avérer utile.

DR

1 Qui est l'expert ?

L'expert est un homme de l'art, doté d'une expérience professionnelle solide dans un domaine particulier. Inscrit sur une liste conservée par chaque juridiction, il est désigné par le tribunal. C'est un auxiliaire de justice, neutre et indépendant : il ne doit pas avoir de relation avec l'une des parties.

2 La première réunion

En désignant l'expert, le tribunal fixe sa mission et ordonne le versement (souvent par le demandeur) d'une provision sur les honoraires de l'expert, de 2 000 à 3 000 € en moyenne. Lorsque cette consignation est effectuée, l'expert convoque les parties à une première réunion d'expertise où il donne lecture de sa mission, fait le point sur les documents communiqués par les parties et les interroge pour compléter sa connaissance de l'affaire. À l'issue, il propose un calendrier ou fixe la date de la prochaine réunion. La plupart du temps, il demande aux différentes parties de lui remettre les documents évoqués lors des échanges.

3 Des "notes" et des "dires"

Quelques jours après cette réunion, l'expert adresse aux parties une note récapitulant les points évoqués, les déclarations faites, les documents attendus, la date et l'objet de la prochaine réunion. Chaque partie a alors la possibilité de lui répondre par un "dire", pour corriger ou compléter la note, réaffirmer sa position, commenter les documents transmis ou demander un avis sur un point particulier. Chaque "dire" trouve une réponse dans une note de l'expert.

4 Le rapport de l'expertise

L'expert organise autant de réunions que besoin, jusqu'à ce qu'il soit en mesure de rendre un rapport répondant aux questions techniques posées par le tribunal et aux observations et interrogations des parties. Il est communiqué aux parties et déposé au tribunal, qui se fonde sur les conclusions de l'expert pour rendre sa décision.

5 Soyez acteur de l'expertise

Le rapport d'expertise est déterminant quant à l'issue donnée par le tribunal. Communiquez donc tous les faits qui vous semblent importants à l'expert avec les justificatifs. Ne vaut que l'écrit : mentions dans des comptes rendus de chantier, fax ou e-mail. L'expertise est une discussion technique qui est libre, dès lors qu'elle reste courtoise et respectueuse. Participer activement à l'expertise permet aussi d'en limiter la durée et le coût. N'hésitez pas à vous faire assister par un tiers : un fournisseur, par exemple, peut être plus à même de répondre à certaines questions complexes. La présence d'un avocat peut également s'avérer utile. Il a l'habitude des expertises et sa vision "contentieuse" de son déroulement lui permet d'optimiser les demandes de l'expert et d'anticiper le futur procès.

6 L'après-expertise

Lorsque le rapport conclut à la responsabilité d'une partie, il est préférable que celle-ci négocie une issue amiable. Le coût de l'accord sera moindre que celui d'une procédure judiciaire terminée par une condamnation. L'expert est rémunéré par les parties (dans un premier temps par le demandeur, puis par la partie condamnée) et ses honoraires sont proportionnels à ses diligences. ●

021_diriger_UPB15.indd 21 16/11/10 12:09

FICHE PRATIQUE

L'utilisation des adresses postales dans le cadre d'une campagne de mailing est soumise à certaines règles. Même si elles sont moins contraignantes que pour l'e-mail, elles doivent être respectées, sous peine de lourdes sanctions.

PAR MAÎTRE JEAN-MARIE LÉGER

Les règles d'utilisation des adresses postales en marketing direct

Les adresses postales n'ont pas subi les assauts réglementaires qui ont strictement encadré l'exploitation, à des fins de prospection commerciale, des adresses e-mail ou des numéros de téléphone et de télécopie. Cet outil de marketing direct "historique" bénéficie, en effet, d'une longue histoire. De plus, les entreprises concernées se sont depuis longtemps dotées d'un cadre éthique avec le code déontologique de la Fédération du e-commerce et de la vente à distance (Fevad), celui du Syndicat national de la communication directe (SNCD) ou celui de la Fédération européenne de marketing direct (FEDMA).
Voici néanmoins les règles à connaître pour organiser vos campagnes de mailing B to C de façon légale.

1 L'adresse des particuliers : une donnée personnelle

Les adresses postales des particuliers constituent des données personnelles définies par l'article 2 de la loi n°78-17 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés comme "toute information relative à une personne physique identifiée ou qui peut être identifiée, directement ou indirectement, par référence à un numéro d'identification ou à un ou plusieurs éléments qui lui sont propres". À ce titre, les adresses postales sont soumises aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

2 Les formalités avant de constituer le fichier

Comme tous les fichiers intégrant des données personnelles, le responsable du fichier doit procéder auprès de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil, cnil.fr) aux formalités déclaratives imposées par la loi. Toutefois, il est dispensé de ces déclarations si un correspondant informatique et libertés (Cil) a été désigné au sein de l'entreprise.
La déclaration peut être effectuée via la norme simplifiée n°48 qui concerne les traitements qui ont pour objet la gestion des fichiers de clients et/ou de prospects. Cette norme ne peut pas être utilisée par les professionnels des secteurs d'activité suivants : santé, éducation, banque et assurance, qui devront donc procéder aux formalités de droit commun. On notera que, dans le cadre de cette norme, les données des prospects ne peuvent être conservées que pour la durée nécessaire à la réalisation des opérations de prospection (durée préconisée : un an maximum après le dernier contact ou sans réponse après deux sollicitations successives). Compte tenu des contraintes que l'entreprise doit respecter pour appliquer cette norme simplifiée, elle peut avoir intérêt à procéder à la déclaration normale.
En application de l'article L.226-16 du code pénal, le fait de procéder ou de faire procéder à des traitements de données à caractère personnel sans qu'aient été respectées les for-

DR

malités préalables à leur mise en œuvre est puni de cinq ans d'emprisonnement et de 300 000 euros d'amende.

Les contraintes lors de la collecte des adresses

Les personnes auprès desquelles les adresses postales sont recueillies doivent être informées, notamment, de l'identité du responsable du traitement, de la finalité poursuivie par ce traitement (par exemple la prospection) et des droits d'accès, de rectification ou d'opposition.

Le droit d'opposition

L'article 38 de la loi du 6 janvier 1978 stipule que toute personne physique a le droit de s'opposer, sans frais, à ce que les données la concernant soient utilisées à des fins de prospection par le responsable actuel du traitement ou celui d'un traitement ultérieur. En application de l'article L.226-18-1 du code pénal, la violation de cette opposition est punie de cinq ans d'emprisonnement et de 300 000 euros d'amende.

Par ailleurs, le code des postes et télécommunications comprend des dispositions qui confèrent aux abonnés, lors de la constitution des annuaires téléphoniques, la faculté de s'opposer à l'utilisation de leur adresse à des fins de prospection. Ainsi, l'article R.10 de ce code prévoit que l'abonné peut obtenir, gratuitement, que ces listes ne comportent pas l'adresse complète de son domicile et que les données à caractère personnel le concernant ne soient pas utilisées dans des opérations de prospection directe, notamment par voie postale (ce sont les "listes anti-prospection" ou "liste orange" ainsi que l'inscription sur "liste rouge").

Par ailleurs, les professionnels du marketing direct ont également créé des listes d'opposition, comme la Liste Robinson / Stop publicité, qui est gérée par l'Union française du marketing direct (consultable sur www.ufmd.org/robinson.html). Elle répertorie les personnes qui souhaitent recevoir moins de publicité adressée à leur nom dans leur boîte aux lettres.

À savoir

Quid de la prospection par courrier en B to B ?

Dès lors que les adresses professionnelles ne constituent pas une donnée personnelle, la loi du 6 janvier 1978 ne s'applique pas. Toutefois, l'adresse peut, en soi, constituer une donnée privée si c'est une "information relative à une personne physique identifiée ou qui peut être identifiée, directement ou indirectement". C'est le cas si l'adresse est associée au nom d'une entreprise, nom identique à celui de son dirigeant.

Par ailleurs, la prospection en B to B cible, en général, une personne déterminée au sein de l'entreprise, voire une fonction précise qui renvoie nécessairement à une personne physique dès lors identifiable.

Pour la Cnil, une adresse e-mail professionnelle peut donc être, sous certaines réserves, exploitée à des fins de prospection sans autorisation préalable du destinataire. En revanche, la prospection B to B par mailing papier entre, quant à elle, dans le champ d'application de la loi du 6 janvier 1978 si elle recourt à des données personnelles.

DR

La protection des fichiers d'adresses

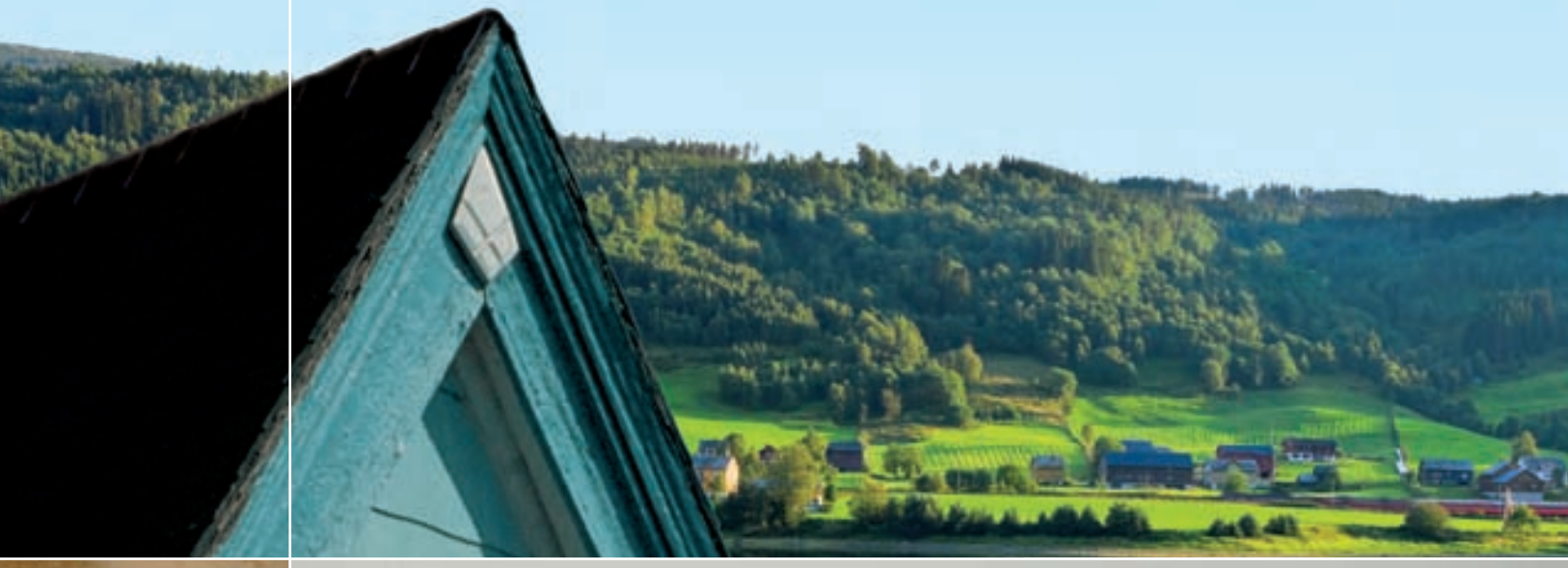
L'utilisation de fichiers d'adresses postales est donc subordonnée à l'autorisation de la personne, physique ou morale, qui a pris l'initiative et le risque des investissements correspondants à la constitution de cette base. Le producteur d'une base de données, défini par l'article L.341-1 du code de la propriété intellectuelle, a en effet le droit d'interdire l'extraction de la totalité ou d'une partie substantielle du contenu d'une base de données. Il a également la possibilité d'interdire la mise à disposition du public d'une partie des informations de cette base de données. L'entreprise qui souhaite exploiter, à des fins de prospection commerciale, les adresses postales figurant dans une telle base devra donc obtenir du propriétaire de la base une licence d'exploitation.

À noter que l'article L.343-4 du code de la propriété intellectuelle punit de trois ans d'emprisonnement et de 300 000 euros d'amende le fait de porter atteinte aux droits du producteur d'une base de données. De même, l'exploitation de fichiers d'adresses détournés peut constituer un acte de concurrence déloyale, sanctionné par des dommages et intérêts. ●

Bio

Jean-Marie Léger est avocat associé du cabinet Avens, spécialisé en droit des affaires. Depuis 20 ans, Avens assiste les entreprises, en conseil comme en contentieux, dans toutes les phases de leur vie : démarrage, développement, cession.
Rens. : www.avens.fr

JETROCK
SOUFFLEZ, C'EST GAGNÉ !



JETROCK, optez pour la meilleure performance et gagnez de l'argent ! En isolant vos combles perdus en laine de roche à souffler Jetrock, vous faites un investissement rentable à court et long terme : le prix fourni-posé est compétitif, l'isocombliste vous garantit une qualité réelle de mise en oeuvre, vous économisez jusqu'à 30% sur vos dépenses de chauffage, tout en donnant de la valeur à votre maison. Faites le choix de la laine de roche : un produit naturel en roche volcanique qui protège efficacement du froid et du chaud, du bruit, de l'humidité et du feu, tout en respectant l'environnement. Ce n'est donc pas un hasard si la laine de roche Rockwool est devenue l'isolant préféré des Scandinaves. **www.rockwool.fr**

5046 ELiT

Joint carrelage

La performance d'un joint,

la finesse en plus !

SANS POUSSIÈRE
ENVIRONNEMENT & CONFORT

- **Couleurs tendances**
- **Résistant**
- **Confort de travail**
- **5 coloris***

*18 teintes possibles disponibles à la demande.

PAREXLANKO
ENDUITS-COLLES-MORTIERS

FOURNISSEUR FFR

PAREXGROUP

www.parexlanko.com

Au sommaire

26 Internet
Une vitrine internet en quelques clics

28 Démarche
Évitez un procès avec la médiation

32 Équipement
Aménagement du véhicule : quatre configurations gagnantes

34 Santé
Prévenir les troubles musculaires

36 Chantier
Tramway d'Angers : Cominex (VM Matériaux) fournit le granit du centre-ville

38 Réseau
Faites de vos salariés des chasseurs de tête

Unis pour Réussir

GUIDE D'ACHAT

Internet. Le prix à payer n'est pas le seul critère pour choisir une solution clés en main de création de site web. Avant de vous lancer, vérifiez les fonctionnalités proposées, la qualité du référencement et les services associés (aide à la création et suivi). PAR VÉRONIQUE MÉOT

Une vitrine internet en quelques clics

Vous souhaitez être présent et visible sur la Toile ? Deux solutions s'offrent alors à vous : opter pour un logiciel tout-en-un, qui permet de réaliser soi-même son site web ou faire appel à un prestataire spécialisé ou web agency. Les deux solutions ont leurs avantages et leurs inconvénients. Avec une agence, vous aurez un site sur mesure, créé selon vos desiderata. Mais la sophistication a un coût : il faut compter 10 000 € HT minimum. Cette solution n'est donc pas à la portée de toutes les bourses et de toutes les ambitions… C'est pourquoi les solutions clés en main de création de site internet sont typiquement dédiées aux très petites entreprises. Elles ne nécessitent pas l'acquisition et l'installation d'un logiciel, celui-ci est disponible en ligne. Elles sont fiables grâce aux fondations technologiques sur lesquelles elles reposent (la puissance des serveurs) et peu coûteuses grâce à la mutualisation des moyens (comptez quelques centaines d'euros par an). De plus, elles permettent une mise en ligne rapide, car la création du site prend peu de temps (comparé à l'élaboration par une web agency). L'inconvénient majeur de ce type de solution est la marge de manœuvre limitée en termes de personnalisation. Par ailleurs, vous devrez être attentif à l'accompagnement proposé pendant et après la création du site, la qualité du référencement naturel et les conseils avisés sur le sujet. Rien ne sert de créer un site si les internautes ne le trouvent pas !

Solution rapide, mais…

L'un des avantages majeurs des solutions clés en main est donc la rapidité de création du site. Par exemple, avec Ready Net Pro du prestataire 1&1, vous n'avez qu'à remplir un formulaire pour personnaliser le contenu. Vous choisissez votre métier (installateur de chauffage et climatisation, paysagiste, etc.) et la couleur du site. Vous indiquez vos coordonnées et sélectionnez votre nom de domaine parmi les propositions, ou en cherchez un spécifique. Vous réglez la facture (9,99 € HT par mois) et c'est terminé. Les autres prestataires proposent des solutions plus lentes, mais rien d'excessif : de quelques heures à quelques jours.

Autre atout de ces solutions clés en main : le nombre de pages est souvent illimité (voir notre tableau récapitulatif). Veillez néanmoins à ce que le prestataire vous propose bien les pages incontournables : accueil, présentation de l'activité, plan d'accès, historique de l'entreprise (ou

DR

À savoir

Que cache l'abonnement ?

Les offres clés en main sont disponibles sous la forme d'abonnement annuel, sans engagement. En général, au terme du contrat, le prestataire vous envoie un courrier stipulant que le délai de l'abonnement s'achève et vous demande alors si vous êtes d'accord pour le renouveler. Dans le cas contraire, il suffit de signaler votre volonté d'arrêter l'abonnement : le nom de domaine et le contenu, vous appartenant, vous seront restitués.

une rubrique "Qui sommes-nous ?"), mentions légales… Pour un site d'e-commerce, les offres sont plus complètes puisqu'elles intègrent les fonctionnalités de vente à distance : panier et formulaire de commande, système de paiement sécurisé et conditions générales de vente. Elles sont aussi plus chères, quelques centaines d'euros supplémentaires.

Le principal défaut de ces solutions est leur manque d'originalité. « *Nous proposons des textes génériques aux utilisateurs, mais ils peuvent les personnaliser à leur guise* », tempère Gilles Ollivier, chef de produit chez 1&1, qui a travaillé avec une agence pour élaborer des textes professionnels par branche d'activité. D'ailleurs, selon le prestataire choisi, il est possible de personnaliser un certain nombre de paramètres pour créer un site qui corresponde mieux à votre image : bibliothèque de modèles, polices d'écriture, suggestions de photos… Les acteurs du marché enrichissent ainsi leurs offres avec des modules de personnalisation en option. Doyousoft, éditeur de la solution PowerBoutique, dispose d'un studio de création en interne qui peut vous concocter des éléments de personnalisation, comme un bandeau (200 € HT).

Des solutions géolocalisées

Si créer un site n'est pas si compliqué, être visible sur la Toile l'est un peu plus. D'autant que les entreprises artisanales cherchent une visibilité sur leur zone de chalandise, souvent locale. C'est pourquoi certains acteurs misent sur cette spécificité. Ainsi, la solution Webagoo d'Actinium propose un classement par ville, canton, département et région. Une organisation qui présente un avantage pour le référencement selon son gérant, Michael Bechler : « *Le moteur de recherche Google aime les liens réciproques et les sites régulièrement réactualisés. Avec Webagoo, chaque fois qu'un artisan met une actualité sur son mini site, elle est répercutée par le portail et a davantage de chances d'être repérée par le moteur de recherche.* » Autre acteur bien implanté en local : PagesJaunes, qui vient de moderniser son offre. Exit le site vitrine En savoir plus (une simple page de présentation, accessible depuis l'annuaire Pagesjaunes.fr). Le groupe a lancé, fin 2009, le pack Visibilité Internet permettant aux professionnels de disposer d'un véritable site web. Il peut être à la fois trouvé via l'annuaire en ligne de PagesJaunes et par les moteurs de recherche. Vous choisissez vos pages en fonction de votre activité et parmi 14 onglets (Accueil, Présentation, Nous contacter, Nous situer…). Depuis le mois de mars, la version iPhone du site est comprise dans le prix.

Accompagnement et SAV

Outre le prix, les offres se différencient par les services associés en termes d'avant et d'après-vente. Doyousoft dispose d'une équipe de 12 personnes dédiée à l'accompagnement de ses clients dans la création de leur site et dans le suivi. L'entreprise s'est dotée d'un dispositif SAV complet : une ligne téléphonique non surtaxée et des rendez-vous réguliers avec un conseiller sont réservés à chaque client. En phase de création, un premier rendez-vous téléphonique d'une heure est dédié à la prise en main de l'outil, un second au dépôt du nom de domaine et à la structuration du contenu, un troisième au graphisme (choix des couleurs, des polices, du bandeau) et enfin un quatrième à la qualité de la mise en ligne (contrôle des liens cliquables, du plan du site). Trois à six mois plus tard, les clients sont à nouveau contactés pour un suivi qualité. Chez Oxatis, un accompagnement pas à pas est assuré par une équipe de sept techniciens, disponibles les jours ouvrables. Actinium préfère déléguer cette fonction à un réseau de 140 distributeurs indépendants pour jouer la proximité et rassurer les clients inquiets.

Notre sélection d'offres clés en main de création de site

	Webagoo d'Actinium	Ready Net Pro de 1&1	Start & Go d'Oxatis	PowerBoutique de Doyousoft	Pack Visibilité de PagesJaunes
Prix HT par an	119 €	119,88 €	240 € (formule "Web Premium")	540 € (formule "Light")	612 €
Nom de domaine	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus
Nombre de pages	3	Illimité	Illimité	200	14
Choix parmi des modèles graphiques	10 thèmes personnalisables (1 000 combinaisons)	100 modèles	Plus de 300 modèles	Plus de 100 modèles	Modèle unique
Charte graphique sur mesure	Non	Non	Graphic Starter Kit (solution de personnalisation) : 400 € HT	Personnalisation sur option, via le studio interne de l'éditeur	Option "reportage photo" ou "vidéo"
Module optimisation de référencement	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Fonctionnalités e-commerce	Module e-commerce : 1 200 € HT	Catalogue produits de 200 articles inclus	Catalogue produits inclus Module e-commerce : 420 € HT / an	Catalogue produits de 10 000 articles inclus Module e-commerce : 780 € HT / an	Non

GESTION DES CONFLITS

Démarche. Dépasser les différends, renouer le dialogue, désamorcer les blocages... Dans bien des cas, la médiation conventionnelle peut vous aider à retrouver la sérénité nécessaire à la conduite de votre entreprise. Et vous éviter une procédure judiciaire.

PAR FRANÇOISE VINCENT

La médiation en entreprise pour résoudre les litiges

Vous êtes en conflit avec un fournisseur, un sous-traitant, un donneur d'ordres, un salarié ou encore l'un de vos associés ? Le procès vous semble inévitable ? Avant de recourir aux tribunaux, sachez qu'il existe encore une démarche à envisager : la médiation conventionnelle. Il s'agit d'un processus qui consiste à faire appel à un médiateur. Ce dernier va assister les parties dans la mise en œuvre de solutions mutuellement satisfaisantes. Les premiers résultats obtenus par cette démarche sont encourageants. Selon le dernier baromètre du Centre de médiation et d'arbitrage de Paris (CMAP) publié en avril dernier, la médiation affiche un taux de réussite de 70 %, soit trois médiations abouties sur quatre affaires. *« En 2009, nous avons maintenu le taux de réussite des dossiers venant en médiation. Un tel résultat doit faire prendre conscience aux entreprises de l'utilité et de l'efficacité de ce mode alternatif de résolution des conflits »*, souligne Sophie Henry, secrétaire générale du CMAP. Toujours selon le baromètre du CMAP, près de 90 % des médiations débouchant sur un accord sont réglées en moins de 30 heures. Près de la moitié d'entre elles le sont même en moins de 10 heures. Le non-respect d'un contrat reste en tête des sources de conflits (49 %). À noter que la médiation d'entreprise peut concerner aussi bien la médiation d'affaire que la gestion de conflits au sein même de l'entreprise (harcèlement, réorganisation, etc.).

AUREMAR-FOTOLIA.COM

Dépassionner le conflit

La médiation conventionnelle – distincte de la médiation judiciaire, qui est mise en œuvre à l'initiative du juge – s'affiche donc comme un outil particulièrement efficace pour les entreprises, quels que soient leur domaine d'activité et leur taille.

Désigné par les parties en litige, le médiateur agit en tant que tiers neutre, indépendant et impartial. Sa fonction est de faciliter le dialogue entre les protagonistes en les laissant décisionnaires de l'accord qui résultera de leur discussion. Comme l'explique Jean-Marc Benoist, président fondateur de l'association Médiation en Seine et administrateur du CMAP, *« le premier rôle du médiateur consiste à arriver à un accord sur le désaccord. À partir de là, les parties peuvent commencer à se parler. »*

La mission de ce deus ex machina se déroule en quatre phases, ainsi que le détaille le Réseau des médiateurs en entreprise. La première consiste à identifier les acteurs, leur expliquer la démarche et définir les règles du jeu. La deuxième étape a pour objectif d'écouter les protagonistes, d'étudier la faisabilité, de formaliser →

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

Placoplatre : RCS Nanterre B 729 800 706 - Crédits photos : Getty images - Fotolia - Tous droits réservés - GRENADE

Pour les maisons à ossature bois, choisissez **Placo Impact,**
la plaque qui mêle le bois au plâtre, naturellement.

La 1ère plaque de plâtre renforcée en fibres de bois, idéale pour les maisons à ossature bois.

Testée mécaniquement en structure et en portance, Placo Impact, grâce à l'alliance du gypse et du bois, offre une forte résistance mécanique[1] : elle peut donc être utilisée en contreventement ou en parement intérieur. Placo Impact améliore également la qualité de l'air grâce à la technologie Activ'Air et offre un grand confort acoustique. Haute résistance, confort acoustique et qualité de l'air : **Placo Impact est la solution 3 en 1 pour vos projets à ossature bois !**

Plaque validée en structure | 50% de bruit en moins* | Élimine les COV* durablement

Pour plus d'informations : www.placo-impact.com

[1]Rapport d'essais CSTB : contreventement sur maquette de grande dimension et portance locale n° EEM09260 18449/A.

Placo®

→ la convention et de planifier les entretiens. Dans un troisième temps, le médiateur établit la nature et l'objet du différend, puis s'applique à faire échanger sur le conflit et à conduire les parties à envisager des solutions communes. Enfin, lorsqu'un accord a été trouvé, le médiateur le formalise et met en place un suivi de sa mise en œuvre. *« La résolution du différend passe par l'engagement des acteurs. Ils sont là pour chercher à résoudre un litige avec l'aide d'un tiers »*, commente Daniel Gaultier, cofondateur du Réseau des médiateurs en entreprise. Tout laisse à croire que les parties, en contribuant directement à l'émergence d'une solution consensuelle, respecteront alors plus facilement ses conditions d'exécution. Car, comme l'explique Jean-Marc Benoist (Médiation en Seine), *« le but de la médiation n'est pas de fournir une solution clés en main aux acteurs d'un conflit, mais de les aider à trouver "leur" solution en partant du principe qu'il ne peut, dans la quasi-totalité des cas, en exister de meilleure. »*

Moins onéreuse qu'un procès

La médiation présente un certain nombre d'avantages. À commencer par son coût. Celui-ci est bien moins élevé que celui d'un règlement de conflit par voie judiciaire. En 2009, dans 72 % des cas, le prix d'une médiation s'est situé dans une fourchette de 2 000 à 10 000 euros.

Autre atout de ce système : sa rapidité plus qu'appréciable. *« Les procédures judiciaires peuvent souvent durer des mois, parfois des années, et ce d'autant plus que les recours sont fréquents devant les tribunaux,* rappelle Sophie Henry (CMAP). *La médiation permet d'éviter des mois de blocage et de tensions entre les parties. »* Un argument de poids pour les entreprises, car la dynamique nécessaire aux activités commerciales s'accommode rarement des lenteurs de la justice.

Troisième avantage de cette procédure : la confidentialité. En effet, le médiateur ne communique aucune information exposée au cours de la médiation. Il ne rend de comptes qu'aux parties concernées et ne répond à aucune autorité. Une discrétion que le monde économique ne peut qu'apprécier.

Enfin, soulignons que la médiation offre une ressource pour une gestion raisonnée des difficultés singulières de l'entreprise. Elle a l'avantage de mettre les parties à l'abri des affrontements et de voir perdurer des relations commerciales, ce qui est un gage de prospérité pour l'entreprise et de sérénité pour les dirigeants. Bien évidemment, si la démarche n'aboutit à aucun accord, elle laisse place à l'ensemble de l'arsenal des solutions juridiques.

« Le médiateur n'est ni un sage, ni un saint, mais il en a toutes les vertus, puisqu'il est présumé neutre, indépendant et gardien du secret de tout ce qui se dit au cours de la médiation, assure Philippe Lemoult, président de Mediation-net (www.mediation-net.com). *À ce jour, je ne connais aucune entreprise qui aurait regretté le choix de la médiation au vu des bénéfices qu'elle en a tirés : économies d'argent, de temps, d'énergie. »* ●

AUREMAR-FOTOLIA.COM

> « Le premier rôle du médiateur est de parvenir à un descriptif consensuel du différend. À partir de là, les parties peuvent commencer à se parler. »
>
> **Jean-Marc Benoist,**
> Médiation en Seine

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

CEBA

AU SERVICE DES PROFESSIONNELS DEPUIS PLUS DE 40 ANS

Enrouleurs | Projecteurs | Baladeuses | Coffrets de chantiers

QUARTIER MARTINI - BP 9 - 01350 CULOZ - Tél. **04 79 87 14 39** - Fax: 04 79 87 13 91
www.ceba-fr.com

ÉQUIPEMENT

VU. Lors d'une collision, une charge libre peut représenter un danger mortel pour les passagers. La sécurité est donc un argument de taille en faveur de l'aménagement des véhicules utilitaires. Gain de temps et valorisation de l'image viennent compléter le tableau. Tour d'horizon des possibilités avec quatre prestataires. PAR CARINE GUICHETEAU

Aménagement du véhicule : 4 configurations gagnantes

1 Optima System
Une gamme 100 % alu

DR

Optima System propose deux gammes : en acier ou 100 % alu. Cette dernière, baptisée Optima Light, permet une réduction de poids allant jusqu'à 45 % par rapport à un aménagement en acier, ce qui engendre des économies de carburant, une moindre usure du pneu et une charge utile plus grande. Elle est aussi inoxydable et recyclable, mais également 10 % plus chère que la version acier. Optima System propose une série d'offres pré-établies par métier et par type de véhicule. Le fabricant s'appuie sur six responsables de région, capables de remettre aux clients plans et devis, et sur un réseau de plus de 40 carrossiers agréés, même si, selon la marque, 70 % des artisans montent eux-mêmes leur aménagement (grâce à des modules pré-montés et un kit de fixations). À chaque évolution de gamme, le matériel intégré est soumis à des crash-tests selon la norme ECE-R17*.
Propose également : des galeries de toit, des marchepieds, des rampes de chargement, une gamme antivol...

Repères

> Garantie
2 ans

> Matériaux utilisés
Acier ou alu

> Couleurs
Vert et gris

> Prix
De 550 à 3 000 € HT hors montage

> Web
www.optima-system.fr

**Norme ECE-R17 : ce règlement européen définit les critères d'essais dynamiques (crash-tests) des véhicules en conditions de choc frontal, et ce à 50 km/h.*

2 Sortimo
Spécial fourgons

Globelyst de Sortimo est une gamme, lancée en 2004, dédiée aux fourgons, quelle que soit leur marque. Robuste grâce à son ossature en aluminium, elle est modulaire et peut donc s'adapter à votre nouveau véhicule si vous en changez. Les étagères, tiroirs et bacs sont vissés au plancher et insérés sans aucun perçage à la carrosserie du véhicule. L'aménagement est soumis à des crash-tests réguliers, conformes à la norme ECE-R17*.
Sortimo s'appuie sur un réseau de 56 carrossiers partenaires et met actuellement en place son réseau commercial pour assurer le maillage territorial. Si le système Globelyst peut être monté par l'artisan lui-même, il est recommandé de passer par un professionnel, d'autant que l'équipement est alors garanti trois ans.
Propose également : un dispositif sécurisé pour ordinateur portable sur le siège passager, une galerie de toit...

DR

Repères

> Garantie
3 ans si l'équipement est monté par un centre agréé

> Matériaux utilisés
Acier, alu et polypropylène

> Couleurs
Gris, poignées bleues

> Prix
De 1 500 à 2 000 € HT

> Web
www.sortimo.fr

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

3 Bott
Trois gammes, en kit et sur mesure

DR

Le concepteur et fabricant allemand Bott propose trois gammes d'aménagement : Prima, Modulo et Vario. Les deux premières sont en acier, la troisième est faite d'alu (éléments horizontaux) et d'acier (structure). La gamme Prima est une offre économique en kit (deux hauteurs/deux largeurs), vendue via le site web de Bott et dans 2 000 points de vente en France. Mêmes circuits de distribution pour Modulo, qui est aussi une gamme à monter soi-même. Lancée en 2008, elle est destinée aux fourgonnettes. Elle dispose de quatre déclinaisons standardisées selon le véhicule, à un prix attractif (pack initial à partir de 500 € HT). Enfin, la gamme phare de Bott, Vario, propose 3 500 références pour du quasi sur-mesure. Le montage peut être assuré par 20 partenaires agréés ou au centre de montage Bott situé au Blanc-Mesnil (Seine-Saint-Denis). Les aménagements sont certifiés selon la norme ECE-R17*.
Propose également : des galeries de toit, des rampes de chargement, des plans de travail repliables...

Repères

> Garantie
3 ans

> Matériaux utilisés
Acier et alu

> Couleurs
Gris et rouge
ou gris et bleu

> Prix
À partir de 2 000 € HT pour l'aménagement Vario complet

> Web
www.bott.fr et www.bottdirect.fr

4 SD Services
L'atout proximité

La gamme-phare de SD Services ? Wood.sys, une solution en contreplaqué pour habiller l'habitacle, grâce à des kits standard ou sur mesure. En collaboration avec l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS) et les constructeurs, SD Services a pu valider la bonne tenue de ses casiers lors de différents crash-tests et, de là, développer des kits de fixation adaptés à chaque type de véhicule. Une gamme tout en acier, V.sys, est également proposée. L'aménagement est monté par les équipes de SD Services, avec possibilité de préparation du véhicule directement chez le client pour ne pas l'immobiliser trop longtemps. Présente dans tout l'Hexagone, l'entreprise française s'appuie sur 11 sites régionaux (coordonnées sur leur site web) et une usine de production.
Propose également : des galeries de toit, des porte-échelles, de la signalisation lumineuse, du balisage, une gamme antivol...

Repères

> Garantie
Aucune

> Matériaux utilisés
Contreplaqué ou acier

> Couleurs
Contreplaqué brun clair ou gris et bleu ; personnalisables pour la gamme en métal

> Prix
1 000 € HT en moyenne l'aménagement en bois

> Web
www.sdservices.fr

DR

SANTÉ

TMS. En France, le bâtiment est le secteur le plus touché par les maladies professionnelles avec, en tête, les troubles musculo-squelettiques. En progression constante, ils sont devenus un enjeu majeur de santé publique.

PAR CLAIRE POISSON

Prévenir les troubles musculaires

Les douleurs musculaires, mal du siècle ? Sûrement, si l'on en croit les derniers chiffres de la Caisse nationale d'assurance maladie. Reconnus depuis peu comme responsables de maladies professionnelles, les troubles musculo-squelettiques (TMS) en sont la première cause dans le secteur du bâtiment (dans 9 cas sur 10). À l'origine de près de 75 % des incapacités permanentes, ils sont toujours en progression, contrairement aux autres secteurs.

Reconnaître les TMS

Tout passe par l'analyse des risques. Pour rappel, celle-ci est obligatoire. Comme ceux qui touchent les systèmes auditif ou respiratoire, les risques de TMS doivent être répertoriés. Au chef d'entreprise ensuite de mettre en place les moyens de lutte appropriés. « *L'accumulation des facteurs de risques doit alerter le chef d'entreprise* », explique Dominique Dubois-Picard, chef de projet sur les conditions de travail et spécialiste des TMS à l'Organisme professionnel de prévention du bâtiment et des travaux publics (OPPBTP). Ceux-ci peuvent être organisationnels (rapidité d'exécution, nécessité de porter des charges pour pallier le manque de main-d'œuvre) ; biomécaniques (gestes répétés, mauvaises postures, sollicitation trop grande des articulations, etc.) ; ou encore individuels (ancienneté dans la profession, âge ou sexe). À ceux-là s'ajoutent les facteurs aggravants que sont le froid, les vibrations, le stress… « *C'est la combinaison de ces différents facteurs qui engendre les TMS. Un certain nombre peuvent cependant être gérés, notamment les contraintes organisationnelles.* » La lutte contre ces troubles doit donc être vue comme un moyen de revoir le schéma de fonctionnement de l'entreprise.

C'est par des initiatives originales et pratiques que les choses évoluent. Ainsi, une entreprise de maçonnerie de cinq personnes en Alsace a choisi d'utiliser des grues mobiles pour ses chantiers, qu'elle mutualise avec d'autres sociétés. Ensemble, ils peuvent proposer un package complet au client, tout en facilitant le travail des équipes sur les chantiers. Outre les facteurs organisationnels, il est possible de limiter les risques en prenant quelques précautions. C'est ce que rappelle l'OPPBTP à travers ses quatre commandements, mis en ligne avec d'autres outils de sensibilisation, sur un site dédié à cette problématique : www.tmsbtp-attentionfragile.fr

Il existe des solutions qu'il est nécessaire de mettre en place. Il faut organiser des micro-pauses de récupération, afin d'éviter que la fatigue musculaire ne s'installe.

Autre consigne, les salariés doivent porter des équipements de protection individuelle adaptés aux risques inhérents au métier et qui réduisent les facteurs aggravants. On opte aussi pour des outils et équipements atténuant les vibrations.

Enfin, dernier commandement de l'Organisme professionnel de prévention du bâtiment et des travaux publics, il faut encourager son personnel à adopter les bonnes postures. Lors des opérations de portage par exemple, il faut penser à "verrouiller" ses lombaires. C'est-à-dire contracter ses abdominaux et bien rentrer le ventre. Ainsi gainé, le dos est mieux protégé.

Pour être menée à bien, la lutte contre les TMS doit être une démarche commune associant salariés et patron. L'amélioration des conditions de travail n'en sera que plus significative, tant pour les équipes dont l'activité deviendra moins pénible que pour le chef d'entreprise qui gagnera de fait en productivité.

La campagne de l'OPPBTP pour lutter contre les TMS a été lancée en novembre 2009.

Témoignage

Thierry Renaud,
entreprise Delamare (couverture-plomberie)

« Nous avions de fréquents arrêts de travail liés notamment aux douleurs aux genoux, dos ou poignets », explique Thierry Renaud. L'entreprise a donc décidé de préparer les chantiers davantage en amont pour identifier la charge de travail et les équipements nécessaires. *« Par l'achat ou l'évolution des équipements mis à disposition, nous améliorons les conditions de travail au quotidien (moyens de levage, protection des genoux, chaussures confortables…). »*

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

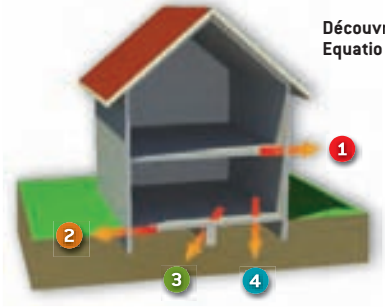
> RECTOR

MIEUX CONSTRUIRE ENSEMBLE

Et si atteindre votre objectif de performance d'isolation par le plancher devenait un jeu d'enfant ?

SYSTEME [équatio] PAR RECTOR

Le plancher : la variable d'ajustement
la plus pertinente pour atteindre l'objectif BBC.



Découvrez les solutions Equatio sur www.rector.fr

mediacreation.fr / Crédits photo : Gettyimages / Illustration : D. Schoenig

1. Les ponts thermiques en périphérie de plancher d'étage
2. Les ponts thermiques en périphérie de plancher bas
3. Les ponts thermiques en sous-face de plancher
4. Les déperditions surfaciques de plancher bas.

Pour chacune de ces **4 sources de déperditions thermiques,** RECTOR propose une gamme de solutions isolantes. **En dosant de façon pertinente l'effort d'isolation** sur chaque type de déperdition, nous trouverons, ensemble, **la meilleure combinaison thermo-économique.**

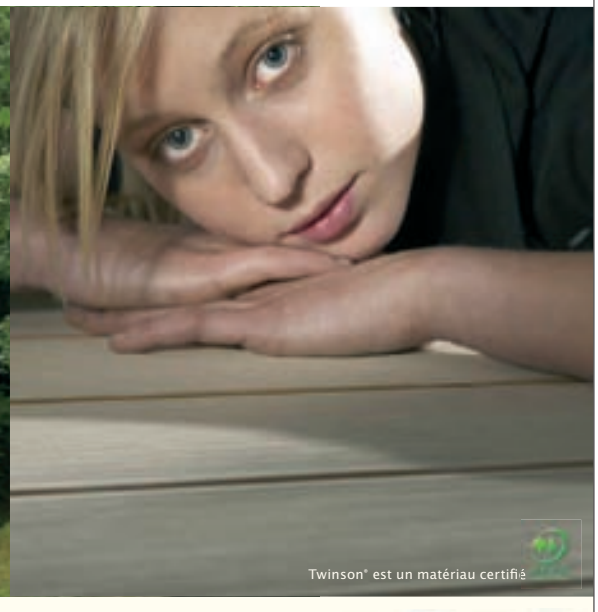
RECTOR®

Rector Lesage - 16 rue de Hirtzbach F-68058 Mulhouse Cedex - Tél. +33 (0)3 89 59 67 65 - Fax +33 (0)3 89 59 67 66 - info@rector.fr - **www.rector.fr**

deceuninck®

CONCEPTEUR GAMMISTE DE PROFILÉS PVC POUR PORTES, FENÊTRES, BAIES, PORTAILS, CLÔTURES, VOLETS BATTANTS ET ROULANTS, DÉCORATIONS INTÉRIEURE ET EXTÉRIEURE...

concevoir des nouvelles matières qui pensent à la nature



TWINSON

En créant TWINSON®, deceuninck invente une matière révolutionnaire qui combine tous les avantages du bois et du pvc. 100% recyclable, TWINSON® est fabriqué à base de pin, cette alternative écologique au bois dur contribue à une gestion durable des forêts. **idéal pour terrasses, tours de piscines et revêtements extérieurs, existe en 8 coloris.**
TWINSON® RESPECTE LES VALEURS DECEUNINCK

DECEUNINCK ZI Impasse des Bleuets - 80700 Roye - Tel : 03.22.87.66.66 - www.twinson.fr

LE CHANTIER DU MOIS

Cominex au cœur du chantier du tramway d'Angers

Plus belle la ville

La société Cominex (filiale de VM Matériaux) est l'un des acteurs majeurs de la construction du tramway d'Angers. La ligne A, étirée sur 12,2 kilomètres, reliera dès le mois de juin 2011, en 37 minutes et 25 stations, la ville d'Avrillé au nord et le quartier de la Roseraie au sud d'Angers.

PAR PATRICE THEILLOUT
PHOTOS : GUY YOYOTTE-HUSSON

« *Le tramway devrait être emprunté par 35 à 40 000 personnes chaque jour en moyenne, soit plus d'un million par an.* » Le chiffre évoqué par Patrick Waltzer (Transamo), directeur du projet pour l'agglomération angevine, donne à lui seul la mesure de l'importance de ce nouveau mode de transport au sein d'une agglomération angevine forte de 220 000 habitants. « *Les capacités du réseau des bus arrivaient à saturation. Rapide, sûr, respectueux de l'environnement, le tramway vient à point décongestionner ce trafic. Les lignes de bus ont été redéployées, afin de permettre une circulation des transports en commun fluide et harmonieuse dans toute la ville.* » Le "tram" sera également vecteur d'urbanisme, de développement économique et de lien social : « *La ligne A traverse l'ancien aérodrome, qui accueillera à terme deux Zac d'envergure.* »

Cominex répond présent

Cominex a été retenu comme fournisseur des deux lots du centre-ville. « *Tout s'est très bien déroulé* », se réjouit Gérard Gilliocq, directeur de cette partie du chantier au sein du groupe Eiffage. « *Les équipes de Cominex ont su notamment se montrer très réactives dans la résolution d'un problème de non-conformité sur les premières livraisons. Pouvoir compter sur un partenaire qui répond présent en cas de difficulté est essentiel sur un projet d'une telle importance.* » Important et beau. Car le tramway a également été conçu avec un soin esthétique tout particulier. Le nez du wagon de tête, aux lignes fluides évoque l'étrave d'un bateau. La rame sera habillée d'arc-en-ciel sur fond blanc. Huit des douze kilomètres de la ligne seront bordés de gazon et de 1 600 arbres. Et la nuit, l'éclairage donnera l'impression d'une lumière naturelle. La légendaire douceur et la qualité de vie angevine se parent incontestablement d'un nouvel et bel atout.

L'avis de...

Jean-Michel Château,
responsable commercial du chantier Tramway Angers au sein de la société Cominex/groupe VM Matériaux

Challenge relevé !

« Toutes les conditions étaient réunies pour faire de ce chantier un véritable défi ! L'ensemble représente plus de 10 000 palettes de pièces de granit, soit le chargement d'environ 500 semi-remorques ! 150 pièces différentes étaient à fabriquer, dont certaines, en courbe, assez compliquées à réaliser, et d'autres très volumineuses, à l'image des dalles de passage piétons, longues de trois mètres. Enfin les délais de livraison étaient extrêmement serrés : dix à douze semaines. Aujourd'hui, je crois pouvoir affirmer que le challenge est relevé. Grâce à un formidable travail d'équipe au sein de Cominex, et une coopération exemplaire avec nos partenaires et clients, la totalité des pièces a été livrée. »

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

Les voies sont pavées de plus de 150 pièces de taille, forme et complexité différentes afin de correspondre au mieux aux besoins du chantier.

Repères

>Maîtrise d'Ouvrage
Angers Loire Métropole

>Conception des aménagements urbains
AUP Architectes-Urbanistes Nantes

Les dalles de passage piétons peuvent mesurer jusqu'à près de trois mètres et illustrent le haut niveau d'exigence technique du chantier.

Plus de 10 000 palettes de pièces de granit ont été nécessaires pour le seul centre-ville d'Angers avec des délais serrés, un véritable défi logistique pour Cominex.

La ligne A du tramway d'Angers s'arrêtera Place du Ralliement en plein cœur de la ville.

RESSOURCES HUMAINES

Réseau. Le BTP, comme d'autres secteurs, souffre de réels problèmes d'attractivité et d'une raréfaction de certaines compétences. Pour recruter des "hauts potentiels" rapidement et à moindre coût, de plus en plus de dirigeants d'entreprise recourent à la cooptation. PAR MALLORY LALANNE

Cooptation : faites de vos salariés des chasseurs de têtes

Philippe Valentin, dirigeant d'une entreprise de bâtiment près de Lyon, est doublement satisfait. Il a recruté un soudeur expérimenté en moins de deux semaines, et ce grâce au carnet d'adresses d'un de ses artisans. Car ce chef d'entreprise recourt dès qu'il le peut à la cooptation. Dès qu'un poste est à pourvoir, le dirigeant en informe ses salariés par le biais d'une réunion ou d'une newsletter en interne et décrit le profil recherché. À charge ensuite aux employés de soumettre à leur supérieur les candidatures qu'ils jugent en adéquation avec le poste. *« Cette méthode fonctionne vraiment. La recommandation offre la garantie d'avoir affaire à des postulants de qualité. À 90 %, mes employés proposent des candidatures ciblées »*, assure Philippe Valentin, dont l'entreprise, 2CPI, est spécialisée dans la construction de maisons individuelles. La cooptation permet ainsi au dirigeant de dénicher des "moutons à 5 pattes" et de toucher des profils pointus qui ne sont pas forcément en recherche active d'emploi. Et ce, en un temps record. Car les candidatures sont présélectionnées par les salariés (autrement appelés coopteurs). Un recrutement par cooptation nécessite entre une et trois semaines, contre cinq pour une candidature classique, afin d'être finalisée. En plus d'un gain de temps, les dirigeants y voient un avantage financier. La solution est ainsi bien plus économique qu'une publication sur le Web ou qu'un cabinet de recrutement, qui exige en moyenne 10 000 euros par embauche. La cooptation ne coûte rien, ou presque rien, au dirigeant. Pour Thomas Delorme, spécialiste du recrutement et directeur général de l'agence de communication TMP NEO, la raison est simple : *« La rémunération des coopteurs ne devient nécessaire qu'à partir du moment où l'acte ne va pas de soi. Or, dans une petite structure, on est tous dans le même bateau. »* Philippe Valentin craint, quant à lui, que la mise en place d'une politique de rémunération conduise *« à des situations inégalitaires et des conflits entre salariés »*.

DR

En plus d'être rapide, la cooptation ne coûte rien, ou presque, à l'entreprise.

Respecter la procédure classique d'un recrutement

En recourant à la cooptation, les dirigeants voient également un bon moyen de tester le climat social de leur structure. *« Si les salariés recommandent leur société à des connaissances, cela veut dire qu'ils approuvent les valeurs de l'entreprise et qu'ils s'y sentent bien »*, poursuit Thomas Delorme (TMP NEO). Les employés se mobilisent donc autour du projet. Car le parrainage implique tacitement d'accompagner le nouveau venu, de lui décrire le fonctionnement et les projets de l'entreprise ou de lui préciser les fonctions de chaque personne. Le coopteur peut également participer à la formation de son "filleul". *« Les parrains sont généralement volontaires et motivés car en conseillant une personne, leur image et leur réputation sont mises en jeu »*, ajoute Philippe Valentin. L'intégration de la personne cooptée est donc facilitée. De plus, cette dernière, ne souhaitant pas décevoir son parrain ni le chef d'entreprise, s'implique davantage.

Si le coopté bénéficie d'une longueur d'avance sur ses concurrents, il ne doit pas espérer de traitement de faveur. Il est soumis aux mêmes entretiens et exigences qu'un postulant lambda. Le chef d'entreprise doit endosser son rôle de recruteur, étudier méticuleusement le CV du candidat et exposer en détail le poste à pourvoir et ses responsabilités. En cas de succès, la personne démarre sa période d'essai. Dans le cas contraire, même si les erreurs de casting sont rares, il est important de déresponsabiliser le coopteur et de dédramatiser la situation.

Si cette politique présente de nombreux avantages, elle doit être associée à d'autres méthodes de recrutement plus traditionnelles, comme le dépôt d'offres à Pôle emploi. Et ce, afin d'éviter le phénomène de copinage ou la constitution de groupes de salariés homogènes, généralement formés dans la même école ou issus de la même entreprise. Autant d'éléments qui sont susceptibles, à terme, de briser la cohésion de la structure.

Édité par MCD – Matériaux de Construction Distribution – 203, avenue de Colmar 67100 Strasbourg – 03 88 23 16 85
Directeur de la publication : Éric Petitdemange – Directeur de la rédaction : Éric Petitdemange
Conception / Réalisation : Éditialis Publishing – 01 46 99 22 95 – 13, rue Louis Pasteur 92513 Boulogne-Billancourt Cedex
Chef d'édition : Mathieu Durand – Maquette : Annick Millet et Séverine Soury – Secrétariat de rédaction : Marie Chesneau
Rédaction : ASP - J.-L. Fournier, P. Theillout, C. Guicheteau, C. Poisson, F. Vincent, Avens (J.-M. Léger et A. Sobol), M. Lalanne, S. Sanchez et V. Méot
Publicité : AGEPRESSE – Juliette Chastanet (02 38 22 25 29) et Éditialis – Jérôme Picq (01 46 99 22 97)
Éditialis Publishing est une filiale détenue à 100 % par Éditialis.
« Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement tout article du présent magazine sans l'autorisation de l'éditeur. » Articles L122-4 et L122-5 du Code de la propriété intellectuelle.

www.nicoll.fr

Belriv®

HABILLAGE DE TOITURE

Ovation®

GOUTTIÈRE DE STYLE

UN SYSTEME COMPLET POUR L'HABILLAGE DE VOS DÉBORDS DE TOIT

couleur BELRIV

couleur OVATION

Siège social : 37, r Pierre & Marie Curie - B.P. 10966 - 49309 Cholet Cedex - Tél. : 0241637383 - Fax : 0241637384

Nicoll
BÂTIMENT - SANITAIRE - ENVIRONNEMENT

VOS LAMPES USAGEES MERITENT AUSSI D'ETRE TRAITEES PAR UN PRO

ELECTRICIEN ECO-RESPONSABLE

isobar ecb - RCS Paris B 482 323 946 - Crédits photos : Régis d'Audeville.

POUR LES RECYCLER EN TOUTE SIMPLICITÉ, CONFIEZ-LES À UN ÉLECTRICIEN ÉCO-RESPONSABLE.

Il vous conseille sur l'éclairage et vous informe sur les enjeux de protection de l'environnement. En reprenant vos lampes usagées, il vous garantit leur recyclage.
Une solution simple et pratique qui répond à vos besoins.

Pour en savoir plus :

www.recylum.com

N°Azur 0810 001 777

PRIX APPEL LOCAL

récylum
régénérons la lumière

L'ÉCO-ORGANISME AGRÉÉ POUR LES LAMPES USAGÉES